



2003年4月25日

各 位

本店所在地 東京都港区六本木6-10-1  
社 名 ヤ フ ー 株 式 会 社  
代 表 者 代表取締役社長 井上雅博  
(コード番号 4689)

## 2002年度第4四半期および通期の事業概況のお知らせ

### **2002年度通期ハイライト**

売上高は、590億円(前年比87.6%増)、営業利益は240億円(前年比131.3%増)、経常利益は235億円(前年比128.0%増)、当期純利益は120億円(前年比106.1%増)と大幅に増加した。

意思決定のスピードを速め、経営資源を最大限に活かす組織体制を構築するため、事業部制(6事業部)を本格的に導入。通期で全ての事業部が黒字となった。

インターネット広告を取り巻く環境が厳しい中、ナショナルクライアント向けの商品「Yahoo!ビルボード」などを積極的に販売し、ナショナルクライアントからの出稿獲得に努めた。その結果、広告売上が回復し136億円(前年比10.7%増)と過去最高の売上高となった。

Yahoo! BBの接続回線数は、2003年3月末現在で236万回線(前年比385.9%増)に到達した。Yahoo! BB事業では、今期からビジネスモデルがインセンティブ方式に変更になった(リスク情報 ページ参照)ものの、ISP売上、インセンティブ売上とも大幅な増加となった。

オークション事業部では、2002年4月よりシステム利用料の導入を開始。その後も取扱高・ユニークユーザー数は順調に増加し、また落札率はシステム利用料の導入前に比べて、大きく向上した。その結果、売上高は110億円(全売上高に占める割合は18.8%)、売上総利益も110億円(全売上総利益に占める割合は25.5%)と収益の大きな柱に育成することができた。

2002年10月に、月間ページビューが初めて100億ページビューを突破した。

## 2002年度第4四半期ハイライト

売上高は193億円（前年同期比79.1%増、前四半期比18.8%増）、営業利益は77億円（前年同期比138.8%増、前四半期比14.4%増）と引き続き堅調に増加した。

より健全性の高い財務体質を目指すべく、子会社および一部の投資先株式会社について財政状態等を勘案し、連結調整勘定の一括償却、ならびに減損処理に伴う特別損失を計上した。また、本社移転に伴う費用を営業外費用に計上した。

広告売上は、インターネット広告を取り巻く環境が厳しい中、ナショナルクライアントからの出稿獲得に努め、また、前四半期からスタートしたスポンサーサイトがフルに売上に寄与したこともあり、40億円（前四半期比15.4%増）と5四半期連続で増加し、四半期ベースで過去最高の売上高となった。

Yahoo! BBの接続回線数は、2003年2月に200万回線を突破し、3月末では、236万回線（前四半期比39.8%増、累積シェアは約33.6%）に到達した。しかし、接続回線数の増加に伴い、ISPの売上原価が増加し、当四半期のYahoo! BB事業部の売上高営業利益率は、前四半期の29.0%から23.6%に低下した。

オークション事業部の取扱高・ユニークユーザー数は順調に増加し、また落札率は高水準を維持した。（取扱高：1日平均11.5億円\*、3月のユニークユーザー数：1,034万ブラウザ、当四半期の落札率：37 - 56%）

\*2003年3月のデータ。落札後のキャンセルが発生した場合、実際の取扱高はこれより低くなる可能性があります。

ES（エンタープライズソリューション）事業部において、初めて自治体のポータルサイト構築を岐阜県等より受注した。

## 第4四半期および通期の業績の概況（連結情報）

### <はじめに>

日本のインターネット利用者は、（株）日本リサーチセンターが発表した視聴率調査によると2003年3月には約4,000万人となり、そのうちのWebユーザーも約3,400万人に増加した模様です。また、ブロードバンドの加入者も急激に増加しており、総務省の発表によると2003年3月末現在で、DSLの加入者数は約700万回線と昨年3月末に比べて約3倍となっており、CATV、FTTHを含めたブロードバンドの加入者数は約900万件に達しているとのことです。

このようなブロードバンドの普及は、インターネットのメディアとしての価値を益々高めるだけではなく、人々の生活に大きな影響を与えています。常時接続かつ定額・低料金でインターネットが利用できるようになったことにより、テレビやラジオなど他のメディアと同時にインターネットサイトを視聴する「ながら視聴」の人が増えてきており、更に「テレビで見損なったニュースをインターネットで視聴する」、「常時接続を利用して、テレビや雑誌で気になった情報をすぐにインターネットで検索する」など、他のメディアと併用して利用する人が増えてきています。その他、IP電話の利用などコミュニケーションのツールとして、また、様々な商品やサービスの予約・購入、オークションへの参加、そして決済といった実際の消費行動として利用するなど、インターネットの利用目的は、多岐に渡ってきています。更に最近では、家庭内で無線LANが普及したり、公共スペースでインターネットの利用が可能なホットスポットと呼ばれるエリアが増加し始めるなど、いわゆるインターネットのユビキタスな利用環境が現実的なものとなってきています。

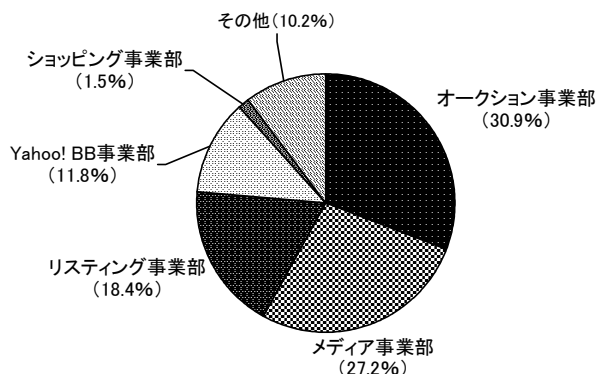
今後、ブロードバンド化、ユビキタス化などインターネットの利用環境が更に向上することにより、インターネットの持つ影響力は益々高まるものと思われます。

このような状況のもと、2002年度第4四半期および通期における当グループの事業の概況は以下のとおりです。

## < ページビューの状況 >

当四半期において、当社の1日当たりのページビューは、初めて4億4,000万ページビューを突破しました。当グループの3月の月間ページビューは、126億961万ページビューに達し、前四半期末12月との比較では22億5,027万ページビュー増加(21.7%増)し、前年同月との比較では49億2,522万ページビュー増加(64.1%増)しました。なお、2003年4月23日現在では、当社の1日当たりの最高ページビューは4億6,000万ページビューを超えています。3月の月間ページビューを事業部別に見ますと、オークション事業部が30.9%、メディア事業部(イー・グループ(株)、ワイズ・スポーツ(株)含む)が27.2%、リスティング事業部(プライダルコンシェルジェ(株)含む)が18.4%、Yahoo! BB事業部が11.8%、ショッピング事業部(イー・ショッピング・ブックス(株)含む)が1.5%、ES(エンタープライズソリューション)事業部が0.005%、その他(トップページを含む)が10.2%となっています。

### ・事業部別ページビュー



また、2003年3月に(株)日本リサーチセンターが行った日本におけるWebの視聴率調査によると4週間に一度でも当社サービスにアクセスしたユーザーの比率は全Webユーザーの88.7%と、圧倒的No.1の座を維持しています。

2003年3月の日本のWebユーザー数約3,400万人(同調査)と、この比率を掛け合わせると当社の1ヶ月(4週間)のユニークユーザー数は約3,000万人と推定されます。

### 視聴率調査 トップ5

順位	ドメイン	NAR(視聴率)
1	yahoo.co.jp	88.7%
2	nifty.com	70.1%
3	microsoft.com	67.2%
4	biglobe.ne.jp	65.2%
5	rakuten.co.jp	57.7%

(注) 出典:(株)日本リサーチセンター(2/24-3/23/2003)

NAR(Net Access Rate):4週間に1度でもアクセスした比率

< 連結損益計算書項目 >

( ご注意 )

全ての子会社 ( 9 社 ) を連結の範囲に含めており、また全ての関連会社 ( 3 社 ) について持分法を適用しています。

通期の連結損益計算書は以下のとおりです。

**連結損益計算書 ( 2002.4.1 ~ 2003.3.31 )**

( 単位 : 百万円 )

科 目	金額	百分比	対前年比較	
			増減額	増減率
売上高	59,095	100.0%	27,598	87.6%
売上原価	15,682	26.5%	6,719	75.0%
売上総利益	43,413	73.5%	20,879	92.7%
販売費及び一般管理費	19,340	32.7%	7,213	59.5%
人件費	4,721	8.0%	1,539	48.4%
広告宣伝費	345	0.6%	-445	-56.3%
情報提供料	1,502	2.5%	447	42.5%
販売手数料	2,236	3.8%	733	48.8%
減価償却費	1,764	3.0%	508	40.5%
通信費	1,496	2.5%	381	34.2%
ロイヤルティ	1,207	2.0%	585	94.1%
賃借料・水道光熱費	765	1.3%	151	24.7%
業務委託費	1,812	3.1%	1,001	123.3%
販売促進費	972	1.6%	807	489.3%
貸倒引当金繰入額	253	0.4%	213	532.1%
連結調整勘定償却	309	0.5%	148	92.0%
その他	1,952	3.3%	1,142	140.9%
営業利益	24,072	40.7%	13,666	131.3%
営業外損益 ( 純額 )	-548	-0.9%	-460	518.8%
経常利益	23,524	39.8%	13,205	128.0%
特別損益 ( 純額 )	-1,796	-3.0%	-1,771	73.3 倍
税金等調整前当期純利益	21,727	36.8%	11,434	111.1%
法人税・住民税及び事業税	10,918	18.5%	5,989	121.5%
法人税等調整額	-1,210	-2.0%	-759	168.6%
少数株主損失	76	0.1%	23	43.9%
当期純利益	12,096	20.5%	6,228	106.1%
EBITDA	23,677	40.1%	12,089	104.3%

**通期の各事業部の売上高および全売上高に占める割合**

(単位：百万円)

	売上高	全売上高に占める割合
Yahoo! BB 事業部	22,245	37.6%
オークション事業部 (株ネットラスト含む)	11,080	18.8%
リスティング事業部 (ブライダルコンシェルジェ(株)含む)	7,922	13.4%
ショッピング事業部 (イー・ショッピング・ブックス(株)含む)	5,035	8.5%
メディア事業部 (イー・グループ(株)、ワイズ・スポーツ(株)含む)	3,592	6.1%
ES 事業部	451	0.8%
全社共通事業 (ユニセプト(株)含む)	8,769	14.8%
消去又は全社 (事業部間の連結消去分)	-3	-
合 計	59,095	100%

(注)ワイズ・エージェンシー(株)の売上は各事業部に配賦されています。ジオシティーズ(株)とブロードキャスト・コム(株)の2社は実質的な事業活動を行っておりません。

**通期の各事業部の売上総利益および全売上総利益に占める割合**

(単位：百万円)

	売上総利益	全売上総利益に占める割合
Yahoo! BB 事業部	9,752	22.5%
オークション事業部 (株ネットラスト含む)	11,080	25.5%
リスティング事業部 (ブライダルコンシェルジェ(株)含む)	7,916	18.2%
ショッピング事業部 (イー・ショッピング・ブックス(株)含む)	2,201	5.1%
メディア事業部 (イー・グループ(株)、ワイズ・スポーツ(株)含む)	3,478	8.0%
ES 事業部	285	0.7%
全社共通事業 (ユニセプト(株)含む)	8,701	20.0%
消去又は全社 (事業部間の連結消去分)	-3	-
合 計	43,413	100%

(注) Yahoo! BB 事業部は ISP 原価が大きいため、全売上総利益に占める割合は小さくなっています。

当四半期の連結損益計算書は以下のとおりです。

**連結損益計算書 (2003.1.1 ~ 2003.3.31)**

(単位：百万円)

科 目	金額	百分比	対前年同期比較		対前四半期比較	
			増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	19,399	100.0%	8,565	79.1%	3,072	18.8%
売上原価	6,037	31.1%	2,083	52.7%	1,794	42.3%
売上総利益	13,361	68.9%	6,481	94.2%	1,277	10.6%
販売費及び一般管理費	5,572	28.7%	1,954	54.0%	296	5.6%
人件費	1,256	6.5%	366	41.1%	-36	-2.8%
広告宣伝費	38	0.2%	-47	-55.6%	-86	-69.5%
情報提供料	380	2.0%	86	29.5%	17	4.9%
販売手数料	678	3.5%	242	55.8%	104	18.2%
減価償却費	564	2.9%	154	37.8%	102	22.2%
通信費	469	2.4%	172	58.2%	77	19.8%
ロイヤルティ	371	1.9%	186	101.0%	33	9.8%
賃借料・水道光熱費	208	1.1%	16	8.5%	11	6.0%
業務委託費	598	3.1%	311	108.3%	43	7.9%
販売促進費	294	1.5%	229	347.7%	-83	-22.0%
貸倒引当金繰入額	77	0.4%	68	808.8%	33	77.2%
連結調整勘定償却	80	0.4%	-16	-17.1%	0	0.0%
その他	552	2.8%	183	49.8%	77	16.4%
営業利益	7,788	40.1%	4,526	138.8%	980	14.4%
営業外損益 (純額)	-406	-2.1%	-356	722.3%	-381	16.3倍
経常利益	7,382	38.1%	4,170	129.8%	599	8.8%
特別損益 (純額)	-671	-3.5%	-869	-	-99	17.3%
税金等調整前当期純利益	6,711	34.6%	3,300	96.8%	500	8.1%
法人税・住民税及び事業税	4,015	20.7%	2,061	105.5%	1,344	50.3%
法人税等調整額	-851	-4.4%	-403	90.0%	-851	-
少数株主損失	17	0.1%	-33	-66.3%	1	10.0%
当期純利益	3,564	18.4%	1,609	82.3%	9	0.3%
EBITDA	7,390	38.1%	3,570	93.5%	718	10.8%

#### 当四半期の各事業部の売上高および全売上高に占める割合

(単位：百万円)

	売上高	全売上高に占める割合
Yahoo! BB 事業部	7,714	39.8%
オークション事業部(株ネットラスト含む)	3,773	19.5%
リスティング事業部(ブライダルコンシェルジェ(株)含む)	2,340	12.1%
ショッピング事業部(イー・ショッピング・ブックス(株)含む)	1,418	7.3%
メディア事業部(イー・グループ(株)、ワイズ・スポーツ(株)含む)	1,289	6.6%
ES 事業部	236	1.2%
全社共通事業(ユニセプト(株)含む)	2,627	13.5%
消去又は全社(事業部間の連結消去分)	-1	-
合計	19,399	100%

(注)ワイズ・エージェンシー(株)の売上は各事業部に配賦されています。ジオシティーズ(株)とブロードキャスト・コム(株)の2社は実質的な事業活動を行っておりません。

#### 当四半期の各事業部の売上総利益および全売上総利益に占める割合

(単位：百万円)

	売上総利益	全売上総利益に占める割合
Yahoo! BB 事業部	2,664	19.9%
オークション事業部(株ネットラスト含む)	3,772	28.2%
リスティング事業部(ブライダルコンシェルジェ(株)含む)	2,340	17.5%
ショッピング事業部(イー・ショッピング・ブックス(株)含む)	611	4.6%
メディア事業部(イー・グループ(株)、ワイズ・スポーツ(株)含む)	1,254	9.4%
ES 事業部	103	0.8%
全社共通事業(ユニセプト(株)含む)	2,615	19.6%
消去又は全社(事業部間の連結消去分)	-1	-
合計	13,361	100%

(注) Yahoo! BB 事業部は ISP 原価が大きいため、全売上総利益に占める割合は小さくなっています。

#### 連結損益計算書のポイント

##### 売上高

当四半期の売上高が対前年同期と比べて大きく増加したのは、主に 2001 年度第 1 四半期より開始した Yahoo! BB 事業および 2002 年度第 1 四半期よりシステム利用料の導入を開始したオークション事業の売上高が増加したこと、またメディア事業部等の広告売上が増加したためです。

なお、当四半期の連結子会社の売上高(単純合算)は 1,453 百万円、通期では 4,271 百万円です。

##### 売上原価

当四半期の売上原価が対前年同期と比べて増加したのは、主に「Yahoo! BB」ユーザーが増加したことに伴い Yahoo! BB 事業の ISP 原価が増加したためです。



## 販売費及び一般管理費

### ・人件費

当四半期末における当グループの役職員数(重複者除く)は、686名と前年同期末と比べて242名増加(54.5%増)しました。当四半期の人件費が前四半期と比べて減少したのは、前四半期に特別賞与の支払いがあったためです。

### ・広告宣伝費

当四半期の広告宣伝費が対前年同期と比べて減少したのは、前年同期において、航空機の機体広告を行い、またFMラジオ番組のスポンサーとなったためです。当四半期の広告宣伝費が前四半期と比べて減少したのは、主に前四半期において、大黒摩季を起用した「Yahoo! BB」のプロモーションを行ったためです。

### ・情報提供料

当四半期の情報提供料が対前年同期と比べて増加したのは、主に検索サービスおよび「Yahoo! ファイナンス」や「Yahoo! 電話帳」においてサービスを拡充したためです。

### ・販売手数料

当四半期の販売手数料が対前年同期と比べて増加したのは、広告売上が増加したためです。

### ・業務委託費

当四半期および通期の業務委託費の主なものは、「Yahoo!ウォレット」の決済業務に伴う費用、派遣社員の派遣費用ならびに「Yahoo! BB」のコールセンター費用です。

### ・販売促進費

当四半期の販売促進費が対前年同期と比べて大きく増加したのは、主に「Yahoo! BB」会員獲得のためのキャンペーンを行ったためです。当四半期の販売促進費が前四半期と比べて減少したのは、前四半期において「月間100億ページビュー・Yahoo! BB回線100万突破記念」などのプレゼント企画を行ったためです。

### ・貸倒引当金繰入額

当四半期の貸倒引当金繰入額が対前年同期と比べて増加したのは、主に「Yahoo!オークション」のシステム利用料等を含む債権が増加したことによるものです。

### ・連結調整勘定償却

当四半期の連結調整勘定償却は、イー・グループ(株)、イー・ショッピング・ブックス(株)の2社が対象です。

### ・その他

当四半期および通期のその他の主なものは、「Yahoo!オークション」の補償制度に関する費用およびイー・ショッピング・ブックス(株)の物流費用です。

## 営業外損益

当四半期および通期の営業外費用の主なものは、出資金評価損およびPC、サーバー等の固定資産除却損、本社移転費用です。

## 特別損益

当四半期および通期の特別損失は、主に投資有価証券の一部につき評価損を計上したことによるもの、およびイー・グループ(株)の連結調整勘定の一括償却によるものです。

## **法人税等**

通期の法人税等の費用の負担率は、44.6%となりました。

## **少数株主損失**

当四半期および通期の少数株主損失は、イー・グループ(株)、イー・ショッピング・ボックス(株)、プライダルコンシェルジェ(株)、(株)ネットラストの損失額について、当社以外の株主負担分を反映させたものです。

## **当期純利益**

通期の1株当たり当期純利益は25,154円62銭です。なお、「1株当たり当期純利益に関する会計基準」の変更により、1株当たり当期純利益は、利益処分案のうち役員賞与の金額を控除して算出しています。

< 連結貸借対照表項目 >

当四半期末時点での総資産は 47,774 百万円と前四半期末比 9,653 百万円( 25.3%増 ) 負債合計は 17,222 百万円と前四半期末比 6,177 百万円 ( 55.9%増 ) 資本合計は 30,482 百万円と前四半期末比 3,493 百万円 ( 12.9%増 ) それぞれ増加し、少数株主持分は 69 百万円と前四半期末比 17 百万円 ( 19.7%減 ) 減少しました。

当四半期の連結貸借対照表は以下のとおりです。

**連結貸借対照表 ( 2003.3.31 現在 )**

( 単位 : 百万円 )

科 目	金 額	対前四半期末比較		対前年同期末比較	
		増減額	増減率	増減額	増減率
<b>【資産の部】</b>					
流動資産					
現金及び預金	23,215	6,607	39.8%	15,874	216.2%
売掛金	11,034	2,259	25.8%	6,092	123.3%
有価証券	-	-	-	-99	-100.0%
たな卸資産	14	8	129.7%	7	112.8%
繰延税金資産	1,004	535	114.2%	630	168.5%
未収入金	153	-12	-7.7%	-1,828	-92.3%
その他	354	47	15.5%	0	0.1%
貸倒引当金	-290	-77	36.3%	-244	524.0%
流動資産合計	35,485	9,368	35.9%	20,432	135.7%
固定資産					
有形固定資産	5,816	1,071	22.6%	2,556	78.4%
無形固定資産					
連結調整勘定	99	-464	-82.3%	-706	-87.6%
その他	711	-65	-8.5%	232	48.6%
無形固定資産計	811	-530	-39.5%	-474	-36.9%
投資その他の資産					
投資有価証券	3,195	-462	-12.6%	-5,013	-61.1%
繰延税金資産	132	132	-	132	-
その他	2,341	73	3.2%	931	66.0%
貸倒引当金	-8	0	-2.0%	-8	-
投資その他の資産計	5,660	-256	-4.3%	-3,958	-41.2%
固定資産合計	12,288	284	2.4%	-1,876	-13.2%
資産合計	47,774	9,653	25.3%	18,555	63.5%

(単位：百万円)

科 目	金 額	対前四半期末比較		対前年同期末比較	
		増減額	増減率	増減額	増減率
<b>【負債の部】</b>					
流動負債					
買掛金	3,697	1,239	50.4%	2,586	232.8%
未払金	3,405	954	38.9%	2,240	192.4%
未払法人税等	8,505	4,013	89.4%	4,745	126.2%
その他	1,558	303	24.2%	683	78.0%
流動負債合計	17,167	6,510	61.1%	10,255	148.4%
固定負債					
繰延税金負債	-	-273	-100.0%	-1,870	-100.0%
その他	54	-59	-52.2%	-98	-64.2%
固定負債合計	54	-333	-85.9%	-1,968	-97.3%
負債合計	17,222	6,177	55.9%	8,286	92.7%
<b>【少数株主持分】</b>					
少数株主持分	69	-17	-19.7%	13	23.7%
<b>【資本の部】</b>					
資本金	6,073	-	-	39	0.7%
資本剰余金	1,154	-	-	43	3.9%
利益剰余金	22,301	3,564	19.0%	12,081	118.2%
其他有価証券評価差額金	970	-70	-6.8%	-1,907	-66.3%
自己株式	-17	0	5.5%	-2	13.4%
資本合計	30,482	3,493	12.9%	10,255	50.7%
負債、少数株主持分及び 資本合計	47,774	9,653	25.3%	18,555	63.5%

## 連結貸借対照表のポイント

### 資産の部

- ・現金及び預金が前四半期末および前年同期末と比べて大きく増加しているのは、主に利益の増加によるものです。
- ・売掛金が前四半期末および前年同期末と比べて大きく増加しているのは、主に「Yahoo!オークション」のシステム利用料およびYahoo! BB事業のISP料、コンテンツ料等の売上が増加し、クレジット債権が増加したことによるものです。
- ・有価証券が前年同期末と比べて減少しているのは、保有債券の満期償還によるものです。
- ・貸倒引当金が前四半期末および前年同期末と比べて増加しているのは、売上の増加による売掛金の増加、特に「Yahoo!オークション」のシステム利用料等を含む債権が増加したことによるものです。

- ・有形固定資産が前四半期末および前年同期末と比べて増加しているのは、主に新オフィスの工事等に伴うものです。
- ・連結調整勘定が前四半期末および前年同期末と比べて減少しているのは、主にイー・グループ（株）の一括償却によるものです。
- ・無形固定資産のその他が前年同期末と比べて増加しているのは、主に連結した子会社のソフトウェア分です。
- ・投資有価証券が前年同期末と比べて大きく減少しているのは、主に時価評価によるものです。
- ・繰延税金資産（長期）の発生は、主に投資有価証券の一部につき、減損処理を行ったことによるものです。

#### **負債の部**

- ・買掛金が前四半期末および前年同期末と比べて大きく増加しているのは、主に Yahoo! BB 事業の ISP サービスの増加に伴う売上原価の増加によるものです。
- ・未払金が前年同期末と比べて大きく増加しているのは、主にサーバーや本社移転に伴う設備の増加によるものです。
- ・未払法人税等が前四半期末および前年同期末と比べて大きく増加しているのは、主に利益の増加によるものです。
- ・繰延税金負債は、投資有価証券の時価評価により減少し、また表示上は繰延税金資産（長期）の方が多いため繰延税金資産に振り替えております。

#### **資本の部**

- ・利益剰余金が前四半期末および前年同期末と比べて大きく増加しているのは、利益の増加によるものです。
- ・その他有価証券評価差額金が前年同期末と比べて大きく減少しているのは、主に投資有価証券の時価評価によるものです。

<連結キャッシュ・フロー計算書項目>

当四半期における資金の増加額は6,607百万円、通期では15,836百万円となりました。当四半期および通期の連結キャッシュ・フロー計算書は以下のとおりです。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科 目	当四半期	通 期	コメント
	自2003年1月1日 至2003年3月31日	自2002年4月1日 至2003年3月31日	
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,815	19,666	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 売上債権の増加はあったものの、税金等調整前当期純利益の増加により、資金は増加しました。</li> <li>・ 売上債権の増加は、主に「Yahoo!オークション」のシステム利用料およびYahoo! BB事業のISP料、コンテンツ料等の売上が増加し、クレジット債権が増加したことによるものです。</li> <li>・ 仕入債務の増加は、主にYahoo! BB事業のISP原価が増加したことによるものです。</li> <li>・ その他営業債権の減少は、主にYahoo! BB事業のビジネスモデル変更に伴い、モデムの代金を回収したことによるものです。</li> </ul>
税金等調整前当期純利益	6,711	21,727	
減価償却費	582	1,803	
連結調整勘定償却	464	693	
貸倒引当金の増加額	77	253	
退職給付引当金の減少額	-	-14	
固定資産除却損	114	192	
固定資産売却益	-18	-18	
投資有価証券評価損	265	1,382	
投資有価証券売却損	40	40	
出資金評価損	160	249	
債権売却損	-	21	
為替差益	-0	-0	
持分法による投資利益	-6	-41	
受取利息及び受取配当金	-4	-22	
支払利息	4	10	
その他の損益調整	0	-0	
たな卸資産の増加額	-8	-7	
売上債権の増加額	-2,268	-6,149	
仕入債務の増加額	1,239	2,586	
その他営業債権の増減額	-30	1,220	
その他営業債務の増加額	246	1,475	
未払消費税等の増加額	247	470	
役員賞与の支払額	-	-32	
法人税等の支払額	-2	-6,173	

投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,201	-3,778	
有価証券売却による収入額	-	100	・サーバー等の設備の購入、新オフィスの工事代金および敷金・保証金等により資金は減少しました。
有形固定資産取得による支出額	-609	-2,895	
無形固定資産取得による支出額	-168	-504	
投資有価証券取得による支出額	-	-24	
投資有価証券売却による収入額	1	916	
連結範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出額	-	-6	
貸付による支出額	-0	-0	
貸付金回収による収入額	0	1	
差入保証金他投資その他の資産増加による支出額	-433	-1,400	
差入保証金他投資その他の資産減少による収入額	0	5	
利息及び配当金の受取額	8	28	
その他投資活動によるキャッシュ・フロー	-	0	
財務活動によるキャッシュ・フロー	-5	-51	
社債償還による支出額	-	-117	
新株発行による収入額	-	79	
自己株式取得による支出額	-0	-2	
利息の支払額	-4	-11	
その他財務活動によるキャッシュ・フロー	-	0	
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	0	
現金及び現金同等物の増加額	6,607	15,836	
現金及び現金同等物期首残高	16,607	7,341	
新規連結子会社に係る現金及び現金同等物の期首残高	-	38	
現金及び現金同等物期末残高	23,215	23,215	

(注) 2003年3月にソフトバンク(株)およびソフトバンクBB(株)による当社株式40,000株の売出しが行われましたが、当グループの財務活動によるものではないため、連結キャッシュ・フローに影響はありません。

## 事業部別活動報告

当社は、2002年1月より事業部制を導入しています。事業部制導入の目的は事業部ごとに事業計画と予算を作成し、損益および責任を明確にするため、また、ヒト・モノ・カネすべてのリソースを最適配置し、意思決定のスピードを速め、最大限の効果を生み出す組織体制を構築するためです。なお、各事業部には帰属しない全社共通の売上を「全社共通事業」としてしています。当四半期および通期における6事業部および「全社共通事業」の概況は以下のとおりです。事業部別の損益計算書において売上は、以下の4種類に分けて記載しています。

項目	売上項目の内容
広告	セールスシートに記載しているバナー広告、メール広告等による売上、またはそれに付随する売上。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 通常のバナー広告、テキスト広告、メール広告等</li> <li>・ 成果報酬型広告、マーチャントマージン、企画広告制作費等</li> <li>・ 有料リスティングサービス（スポンサーサイト）</li> </ul>
ビジネスサービス	広告以外の対法人向けビジネスによる売上。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ Yahoo! BB 顧客獲得インセンティブ</li> <li>・ BtoC オークション、ショッピングのテナント料・手数料</li> <li>・ リサーチ、ビジネスエクスプレス、口座獲得手数料、「Yahoo!ポータルソリューション」等の売上</li> <li>・ 「Yahoo!求人」、「Yahoo!不動産」、「Yahoo!自動車」等の情報掲載料</li> <li>・ 雑誌・書籍のライセンス料、名称使用許諾料等</li> <li>・ Yahoo! Cafe 協賛金等</li> </ul>
パーソナルサービス	対個人向けビジネスによる売上。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「Yahoo! BB」のISP料金、コンテンツ料金</li> <li>・ 「Yahoo!オークション」、「Yahoo!パーソナルズ」等有料サービス利用における本人確認に伴う参加費</li> <li>・ 「Yahoo!オークション」のシステム利用料等</li> </ul>
その他	・ イー・ショッピング・ボックス(株)による売上

### ・通期の各事業部の項目別売上高

(単位：百万円)

	広告	ビジネスサービス	パーソナルサービス	その他	合計
Yahoo! BB 事業部	444	7,480	14,320	-	22,245
オークション事業部	697	526	9,856	-	11,080
リスティング事業部	6,335	1,574	12	-	7,922
ショッピング事業部	521	892	-	3,621	5,035
メディア事業部	3,406	133	53	-	3,592
ES 事業部	65	386	-	-	451
全社共通事業	2,146	6	6,616	-	8,769
消去又は全社（事業部間の連結消去分）	-2	-0	-	-0	-3
合計	13,614	10,999	30,860	3,621	59,095



・当四半期の各事業部の項目別売上高

(単位:百万円)

	広告	ビジネス サービス	パーソナル サービス	その他	合計
Yahoo! BB 事業部	150	1,779	5,784	-	7,714
オークション事業部	131	264	3,376	-	3,773
リスティング事業部	1,856	479	4	-	2,340
ショッピング事業部	122	283	-	1,012	1,418
メディア事業部	1,184	94	10	-	1,289
ES 事業部	30	205	-	-	236
全社共通事業	588	6	2,031	-	2,627
消去又は全社(事業部間の連結消去分)	-1	-0	-	-	-1
合 計	4,063	3,114	11,208	1,012	19,399

**(1) Yahoo! BB 事業部**

(ご注意) 2002 年度第 1 四半期より Yahoo! BB 事業のビジネスモデルが変更になったため、数字の比較において、当四半期および通期の売上高および売上原価の内容は、前年同期と異なっていますのでご注意ください。なお、Yahoo! BB 事業のビジネスモデルの変更内容は、リスク情報 ページをご参照ください。

**業務内容**

Yahoo! BB 事業部は、ブロードバンド関連の総合サービス「Yahoo! BB」において、主に Web 上での会員獲得、メール、ホームページ作成、カレンダー、フォトなどの ISP サービスの提供などを行っています。

**当四半期の活動**

Yahoo! BB 事業部では、当四半期において、引き続き会員獲得のため、最大 2 ヶ月間の ADSL 月額固定費用および BB フォンの通話料ならびに ADSL 接続設定の出張サポート費用を無料にする「3 つの 0 円キャンペーン」等を実施しました。また既存会員に対しても、会員限定で長瀬剛のライブ映像を無料でオンデマンドでストリーミング配信したり、会員の引越し時にかかる NTT 局舎内工事費を負担する「引越しキャンペーン」等を実施した他、「Yahoo!メール」の機能改善等を行い、ユーザーの利便性向上に努めました。その結果、「Yahoo! BB」の接続回線数は、2003 年 2 月に 200 万回線を突破し、3 月末現在では、約 236 万回線となり、前四半期末 12 月に比べて約 67 万回線増加(39.8%増)し、DSL 累積シェアは約 33.6%となりました。なお、当社以外の販売チャネルの増加もあり当社経由の会員獲得数は若干減少しています。

・主なサービスの公開、拡充の状況

月 日	サービスの公開・拡充の内容
1月30日	・「Yahoo! BB」申し込みの事前相談や、申し込みに伴う全ての手続きを電話 1本で代行するサービス「らくらく Yahoo! BB」の提供を開始。
1月31日	・エアーズカフェ店舗において、「Yahoo! BB モバイル」の無料試験サービスを開始。 ・関西地区のロイヤルホストにおいて、「Yahoo! BB モバイル」の無料試験サービスを開始。
2月1日～ 4月30日	・「Yahoo! BB 12M+無線 LAN パック」を申し込んだ方にもれなく無線 LAN カードを無償レンタルにて提供する「無線 LAN カードもついてくるぞ!」キャンペーンを実施。
2月1日～ 4月30日	・新規に「Yahoo! BB」を申し込んだ方を対象に、最大2ヶ月間のADSL月額固定費用およびBBフォンの通話料、ならびにADSLの接続設定の出張サポート費用などを無料にする「3つの0円キャンペーン」を実施。
3月17日	・プロ野球公式球場「グリーンスタジアム神戸」のネーミング・ライツ(命名権)についてオリックス野球クラブ(株)と合意。神戸市の承認を受けて2003年3月31日よりオリックス・ブルーウェーブ本拠地の正式名称として「Yahoo! BB STADIUM」が使用されることを発表。
3月18日～4 月17日	・「Yahoo! BB」会員向けに長渕剛の最新作ビデオ、DVDに収録されたライブ映像の一部を、無料でオンデマンドで配信。

・ページビューの状況

3月月間ページビュー	14億9,294万PV	全PVに占める割合 11.8%
------------	-------------	-----------------

・「Yahoo! BB」累計接続回線数

2003年 1月末	約 197.2万回線(内当社経由約 88.3万回線)
2003年 2月末	約 218.1万回線( " 約 91.2万回線)
2003年 3月末	約 236.3万回線( " 約 93.0万回線)

(注)ジャンパ工事完了数、解約分除く。BBフォンのみの利用者を含む。

めたりっく通信グループの回線数を含む。

## 当四半期および通期の損益計算書

(単位：百万円)

	当四半期	対前四半期比較		通期	コメント
		増減額	増減率		
売上高					・ビジネスサービス売上の主なものは、「Yahoo! BB」の顧客獲得インセンティブです。 ・パーソナルサービス売上の主なものは、「Yahoo! BB」のISP料金です。 ・売上原価の主なものは、「Yahoo! BB」のISP原価です。 ・販売費及び一般管理費の主なものは、販売促進費、通信費、業務委託費、減価償却費です。
広告	150	26	21.2%	444	
ビジネスサービス	1,779	-398	-18.3%	7,480	
パーソナルサービス	5,784	1,868	47.7%	14,320	
その他	-	-	-	-	
合計	7,714	1,495	24.1%	22,245	
売上原価	5,050	1,629	47.6%	12,492	
売上総利益	2,664	-133	-4.8%	9,752	
販売費及び一般管理費	843	-149	-15.1%	2,898	
営業利益	1,821	16	0.9%	6,853	
売上高営業利益率	23.6%	-	-	30.8%	

## (2) オークション事業部

### 業務内容

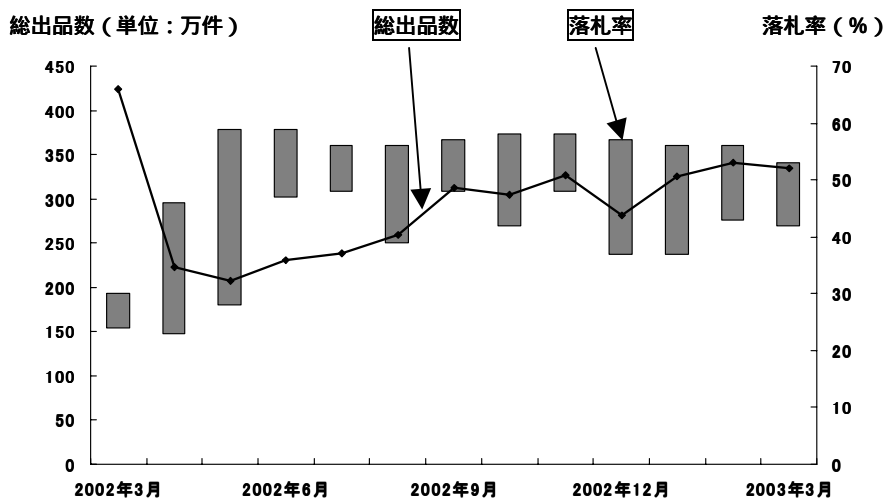
オークション事業部は、「Yahoo! オークション」において個人間の商品の売買および法人による商品の競売等の場を提供し、また、法人向けにプレミアムオークション(法人店舗)のサポートを行っています。

### 当四半期の活動

オークション事業部では当四半期において、ユーザーの決済における利便性向上のため、クレジットカードとYahoo! JAPAN ID だけで落札代金の支払いと受取りが可能な新サービス「Yahoo! ペイメント」を開始しました。このサービスは、個人間の支払いにクレジットカードを利用できる国内初の画期的なサービスであり、出品者、落札者ともに代金の受渡しを自宅にいながらにして済ませることができます。また2003年1月より「Yahoo! オークション」でトラブルが多数報告されている口座情報を公開し、ユーザーへ注意を呼びかけると共に、「Yahoo! ペイメント」においても受取口座の設定に当たって、新たに口座情報を審査基準に加え、取引の安全面で一層の改善に努めました。

その結果、前四半期末12月に比べて、3月末現在の「Yahoo! オークション」のユニークユーザー数は約1,034万ブラウザと約57万ブラウザ(5.8%増)、マーチャント店舗数は1,174店舗と790店舗(205.7%増)、出品数も3月末現在で約335万件と約54万件(19.2%増)それぞれ増加しました。当四半期の落札率は約37%~56%と前四半期に引き続き高水準を維持しています。なお、マーチャント店舗数が前四半期と比べて大きく増加したのは、2003年2月より「ユーズド・カー プレミアムオークション」を開始したことに伴い、中古車販売店約500店舗(2003年3月末現在では645店舗)がマーチャントとして登録されたためです。

< 総出品数・落札率の推移 >



(注) 夏期・年末年始休暇等の時期には、出品数・落札率が減少する傾向があります。

・主なサービスの公開、拡充の状況

月 日	サービスの公開・拡充の内容
1月8日	・2003年4月に開催されるフォーミュラカーレース「BRIDGESTONE INDY JAPAN 300 mile」の「ラップアワードスポンサー権」を「Yahoo!オークション」において個人に競売形式で販売することを発表。
1月27日	・クレジットカードとYahoo! JAPAN ID だけで落札代金の支払いと受取りが可能な新サービス「Yahoo!ペイメント」を開始。
2月6日	・(株)リクルートと共同で、中古車販売店による日本で初めての本格的な企業対個人(BtoC)中古車オークション「ユーズド・カー プレミアムオークション」を開始。

・ページビューの状況

3 月月間ページビュー	38 億 9,507 万 PV	全 PV に占める割合 30.9%
-------------	-----------------	-------------------

・「Yahoo!オークション」総出品数、落札率等

	2003年1月	2003年2月	2003年3月
オークションユーザー数	約 1,048 万 ユーザー	約 1,008 万 ユーザー	約 1,034 万 ユーザー
総出品数	約 326 万件	約 341 万件	約 335 万件
月間新規出品累計数	約 960 万件	約 1,000 万件	約 1,109 万件
月間取扱高	約 314 億円	約 320 億円	約 358 億円
1件当たり平均落札額	約 6,500 円	約 6,500 円	約 6,500 円
落札率	37～56 %	43～56 %	42～53 %
マーチャント店舗数	400 店舗	1,010 店舗	1,174 店舗

(注)・月間取扱高はキャンセル等発生前の数字です。

・2003年2月より「ユーズド・カー プレミアムオークション」を開始したことに伴い、中古車販売店約 500 店舗(2003年3月末現在では 645 店舗)がマーチャントとして登録されたため、マーチャント店舗数が大きく増加しています。

### 当四半期および通期の損益計算書

(単位：百万円)

	当四半期	対前四半期比較		通期	コメント
		増減額	増減率		
売上高					・ビジネスサービス売上の主なものは、マーチャント店舗の登録料、基本料金、手数料です。 ・パーソナルサービス売上の主なものは、「Yahoo!オークション」のシステム利用料です。 ・販売費及び一般管理費の主なものは、保険料、業務委託費、通信費、人件費です。
広告	131	-50	-27.9%	697	
ビジネスサービス	264	135	104.1%	526	
パーソナルサービス	3,376	333	10.9%	9,856	
その他	-	-	-	-	
合計	3,773	417	12.4%	11,080	
売上原価	0	-0	-	0	
売上総利益	3,772	417	12.5%	11,080	
販売費及び一般管理費	960	240	33.3%	2,728	
営業利益	2,812	177	6.8%	8,351	
売上高営業利益率	74.5%	-	-	75.4%	

(注)「Yahoo!オークション」の本人確認に伴う参加費は、「**全社共通事業**」の売上としています。

### (3) リスティング事業部

#### 業務内容

リスティング事業部は、Web サイト・モバイル等の検索サービス、「Yahoo!求人」、「Yahoo!自動車」、「Yahoo!コンピュータ」、「Yahoo!不動産」、「Yahoo!グルメ」等の情報掲載サービス、「Yahoo!パーソナルズ」、「Yahoo!グリーティング」等のコミュニティーサービスを拡充し、情報提供元から情報掲載料を得ることにより収益の拡大を図っています。

#### 当四半期の活動

リスティング事業部では、当四半期において、2002年12月に公開したYahoo! JAPAN初の女性向けコンテンツ「Yahoo!ビューティー」において、人気モデルの富永愛さんがプロデュースしたインナーウェアファッションショーをオンデマンドで配信したり、「Yahoo!グルメ」において「歓送迎会スペシャル」を公開し、「歓送迎会早得キャンペーン」や「歓送迎会特別ゲスト付きプラン」の応募受付を開始、また「Yahoo!モバイル」においてトップページのサービス一覧を項目別に見やすくリニューアルするなど、有料で情報を掲載する情報提供元にとって、より魅力あるサイトの提供に努めました。なお、2002年11月に開始したスポンサーサイトは、当四半期を通して広告売上に計上されています。

・主なサービスの公開、拡充の状況

月 日	サービスの公開・拡充の内容
2月6日～2月28日	・「Yahoo!ビューティー」で、人気モデルの富永愛さんがプロデュースしたインナーウェアファッションショー特集を公開、イベントの様様をオンデマンドで無料配信。
3月3日	・「Yahoo!グルメ」において、料金の割引きなどの特典があるレストラン情報を紹介する「歓送迎会スペシャル」を公開。「歓送迎会早得キャンペーン」および「歓送迎会特別ゲスト付きプラン」の応募受付を開始。 ・「Yahoo!モバイル」のトップページをリニューアル。

・ページビューの状況

3月月間ページビュー	23億2,001万PV	全PVに占める割合18.4%
------------	-------------	----------------

(注) ブライダルコンシェルジェ(株)のページビューを含んでいます。

・「ビジネスエクスプレス」受案件数

2003年1月	2003年2月	2003年3月
737件	835件	903件

当四半期および通期の損益計算書

(単位：百万円)

	当四半期	対前四半期比較		通期	コメント
		増減額	増減率		
売上高					・ビジネスサービス売上の主なものは、「ビジネスエクスプレス」、および求人情報や不動産情報、中古自動車情報などの情報掲載料です。 ・販売費及び一般管理費の主なものは、販売手数料、情報提供料、人件費、ロイヤルティです。
広告	1,856	220	13.5%	6,335	
ビジネスサービス	479	64	15.6%	1,574	
パーソナルサービス	4	0	22.9%	12	
その他	-	-	-	-	
合計	2,340	286	13.9%	7,922	
売上原価	0	-0	-	6	
売上総利益	2,340	287	14.0%	7,916	
販売費及び一般管理費	973	62	6.8%	3,531	
営業利益	1,366	225	19.7%	4,384	
売上高営業利益率	58.4%	-	-	55.3%	

(注)「Yahoo!パーソナルズ」の本人確認に伴う参加費は、「全社共通事業」の売上としています。

#### (4) ショッピング事業部

##### 業務内容

ショッピング事業部は、品揃えが多く、十分なカスタマーサポートが可能な店舗を厳選し、良質なオンラインショッピングサイトを提供しています。また、国内外の宿泊、航空券等旅行にかかわる商品や旅行の準備をサポートする情報などの提供を行っています。

##### 当四半期の活動

ショッピング事業部では当四半期において、高いブランド力を持つ有名店舗や品揃えが豊富な優良店舗の誘致に努めると共に、出店店舗の売上を増やすべく、ユーザーの購買率の向上に注力しました。具体的には、DVD やコンピュータなどの商品において、商品名の検索結果で、複数の店舗の価格等がわかりやすく比較検討できるようにしたり、店舗ごとに商品の見せ方をサポートするマーチャントシステムの改善などを行いました。また、携帯電話から商品を購入できる「Yahoo! モバイルショッピング」を開始するなど、ユーザーの利便性の向上に努めました。

##### ・主なサービスの公開、拡充の状況

月 日	サービスの公開・拡充の内容
1月31日	・バレンタインイベントを開催している全国のデートスポットの紹介やプレゼントに添えるメッセージ集をはじめ、予算や目的に合わせたチョコレートのオンライン注文などができる「バレンタインデー特集」を公開。
3月17日	・携帯電話で商品を購入できる「Yahoo! モバイルショッピング」を開始。第1弾として書籍のモバイル販売を開始し、「Yahoo! ブックスショッピング」がモバイル対応。 ・「Yahoo! ショッピング」で出店店舗向けに、ユーザーが買い物をした時にジャパンネット銀行の口座から即座に代金を振り込めるサービス「リンク決済」を提供。

##### ・ページビューの状況

3 月月間ページビュー	1 億 9,155 万 PV	全 PV に占める割合 1.5%
-------------	----------------	------------------

(注) イー・ショッピング・ブックス(株)のページビューを含んでいます。

##### ・ショッピング事業部取扱高

2003 年 1 月	2003 年 2 月	2003 年 3 月
3,111 百万円	2,754 百万円	3,293 百万円

(注) 「Yahoo! ショッピング」、「Yahoo! トラベル」、イー・ショッピング・ブックス(株)の合計です。

##### ・「Yahoo! ショッピング」店舗数等

	当四半期	対前年同期比増減額	同増減率
出店店舗数	227 店	45 店	24.7%
テナント料、手数料合計	213 百万円	55 百万円	35.5%
期中取扱高	6,541 百万円	2,507 百万円	62.2%
1 店舗当たり取扱高	28 百万円	6 百万円	30.0%

### 当四半期および通期の損益計算書

(単位：百万円)

	当四半期	対前四半期比較		通期	コメント
		増減額	増減率		
売上高					<ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネスサービス売上の主なものは、「Yahoo!ショッピング」のテナント料・手数料、および㈱たびゲーターの手数料です。</li> <li>・その他売上の主なものは、イー・ショッピング・ブックス㈱の売上です。</li> <li>・売上原価の主なものは、イー・ショッピング・ブックス㈱の仕入原価です。</li> <li>・販売費及び一般管理費の主なものは、人件費、荷造運賃、支払手数料、減価償却費です。</li> </ul>
広告	122	-26	-17.5%	521	
ビジネスサービス	283	57	25.7%	892	
パーソナルサービス	-	-	-	-	
その他	1,012	9	0.9%	3,621	
合計	1,418	41	3.0%	5,035	
売上原価	807	29	3.8%	2,833	
売上総利益	611	11	1.9%	2,201	
販売費及び一般管理費	432	28	7.0%	1,527	
営業利益	178	-16	-8.6%	674	
売上高営業利益率	12.6%	-	-	13.4%	

### (5) メディア事業部

#### 業務内容

メディア事業部は、ユーザーが欲する多様なコンテンツやサービスを提供することによりページビューを増やし、広告売上を拡大することを目指しています。また同時に、コンテンツやサービスを有料で提供することを推進しています。具体的には、「Yahoo!ニュース」、「Yahoo!ファイナンス」、「Yahoo!スポーツ」などの情報提供サービス、「Yahoo!映画」、「Yahoo!音楽」などのエンターテインメントサービス、「Yahoo!掲示板」、「Yahoo!チャット」、「Yahoo!メッセージ」などのコミュニティーサービスおよび「Yahoo!デリバー」、「Yahoo!アラート」などのメールサービスです。

#### 当四半期の活動

メディア事業部では当四半期において、「Yahoo!スポーツ」において、Jリーグ公認データを使い、ユーザー同士がサッカーチームのオーナー兼監督となって強さを競い合う、パソコンでは初のファンタジーゲームである「ファンタジーサッカー」を公開したり、「Yahoo!チャット」において、テレビ電話の様にお互いの映像の送受信ができる「ビデオ機能」を追加するなど、急増するブロードバンドユーザーに対し、滞在時間を重視したサービスの充実に努めました。また、手塚治虫や本宮ひろ志といった著名な漫画家の作品を有料で配信するなど、有料コンテンツの充実に図り、収益の拡大に努めました。



・主なサービスの公開、拡充の状況

サービス名	月 日	サービスの公開・拡充の内容
「Yahoo!スポーツ」	1月31日	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「Yahoo!スポーツ スキー&amp;スノー」において、日本全国の主要なゲレンデの積雪、混雑状況をPCカメラでリアルタイムに確認できる中継サービスを開始。</li> <li>・Jリーグ公認の選手パフォーマンス分析データを利用したゲーム「ファンタジーサッカー」を公開。</li> </ul>
	3月18日	
「Yahoo!ファイナンス」	1月28日	<ul style="list-style-type: none"> <li>・銀行、証券会社、クレジットカード会社等、複数の金融機関の口座情報や取引明細情報等を一元的に確認できる口座管理サービス「MoneyLook」を開始。</li> </ul>
「Yahoo!エンターテインメント」	1月31日～3月3日	<ul style="list-style-type: none"> <li>・漫画家本宮ひろ志さんの代表作「サラリーマン金太郎」などの漫画をオンラインで楽しめる有料サービス「本宮ひろ志スペシャル」を公開。</li> <li>・「鉄腕アトム」など漫画家手塚治虫さんの代表作46冊などをオンラインで楽しめる有料サービス「鉄腕アトム特集」を公開。</li> </ul>
	3月24日～5月22日	
「Yahoo!チャット」	2月19日	<ul style="list-style-type: none"> <li>・リアルタイムで文字会話（チャット）を楽しめる「Yahoo!チャット」に映像の送受信ができる「ビデオ機能」を追加。</li> </ul>
「Yahoo!メンバーディレクトリ」	3月25日	<ul style="list-style-type: none"> <li>・Yahoo! JAPAN ID（登録無料）を取得しているユーザー同士が、同じ興味や関心を持っている友達を探ることができるサービス「Yahoo!メンバーディレクトリ」を公開。</li> </ul>

・ページビューの状況

3月月間ページビュー	34億2,610万PV	全PVに占める割合 27.2%
------------	-------------	-----------------

（注）イー・グループ（株）およびワイズ・スポーツ（株）のページビューを含んでいます。

当四半期および通期の損益計算書

（単位：百万円）

	当四半期	対前四半期比較		通期	コメント
		増減額	増減率		
売上高					<ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネスサービス売上の主なものは、「Yahoo!ゲーム」の情報掲載料です。</li> <li>・パーソナルサービス売上の主なものは、有料コンテンツ売上です。</li> <li>・販売費及び一般管理費の主なものは、販売手数料、人件費、情報提供料、業務委託費です。</li> </ul>
広告	1,184	305	34.8%	3,406	
ビジネスサービス	94	71	305.4%	133	
パーソナルサービス	10	6	164.9%	53	
その他	-	-	-	-	
合計	1,289	383	42.3%	3,592	
売上原価	35	27	370.2%	114	
売上総利益	1,254	355	39.6%	3,478	
販売費及び一般管理費	934	150	19.2%	3,120	
営業利益	320	205	178.5%	358	
売上高営業利益率	24.9%	-	-	10.0%	

## (6) ES (エンタープライズソリューション) 事業部

### 業務内容

ES (エンタープライズソリューション) 事業部は、当グループが培ってきたノウハウや技術を、企業や自治体に対してソリューションとして提供しています。具体的には、企業等のポータルサイトの構築支援サービスや Web デザインコンサルティングサービス、ネットロードショー (オンラインプレゼンテーション) サービス、インターネット上のアンケート調査「リサーチモニター」などです。

### 当四半期の活動

ES (エンタープライズソリューション) 事業部は、当四半期において引き続き、企業や自治体に最適なナビゲーションポータルの提案活動を積極的に行いました。企業内向けポータルでは、パナソニックモバイルコミュニケーションズ(株)(旧松下通信工業(株))やアディダスジャパン(株)等の大手企業から受注が続いた他、国内最大手の不動産会社から、企業と顧客を結ぶポータルサイトの構築を受注しました。また「2005年にIT先進国になる」を合言葉に、政府主導で推進される「e-Japan」構想を背景にIT化を進める自治体に対して、積極的に営業活動を行った結果、岐阜県等から初めて受注を獲得しました。更に2002年10月に設立したインターネットを利用したリサーチ事業を行う(株)インテージ・インタラクティブは、当四半期において本格的な営業活動を行なった結果、多くの大手企業より受注するなど、順調な立ち上がりとなりました。

### ・ページビューの状況

3ヶ月間ページビュー	59万PV	全PVに占める割合0.005%
------------	-------	-----------------

### 当四半期および通期の損益計算書

(単位：百万円)

	当四半期	対前四半期比較		通期	コメント
		増減額	増減率		
売上高					・ビジネスサービス売上の主なものは、「ポータルソリューション」および「Yahoo!リサーチ」、「ネットロードショー」による売上です。 ・売上原価の主なものは、「Yahoo!リサーチ」の原価です。 ・販売費及び一般管理費の主なものは、人件費、通信費、減価償却費です。
広告	30	11	64.2%	65	
ビジネスサービス	205	126	158.8%	386	
パーソナルサービス	-	-	-	-	
その他	-	-	-	-	
合計	236	138	140.9%	451	
売上原価	132	111	517.7%	166	
売上総利益	103	27	35.4%	285	
販売費及び一般管理費	59	-10	-14.7%	233	
営業利益	44	37	501.6%	51	
売上高営業利益率	18.9%	-	-	11.5%	

### (7) 全社共通事業・本社

当社では、当社サービスの顔とも言うべき「Yahoo! JAPAN トップページ」等への広告掲載売上や、当社の様々なサービスに係る本人確認に伴う参加費などを、各事業部の売上および費用に配賦するのではなく、当社のブランドそのものを形成する「全社共通事業」の損益とし、これに本社の損益を合算しています。

#### ・本人確認登録 ID 数

2003年1月	2003年2月	2003年3月
242万ID	252万ID	260万ID

(注)「Yahoo!オークション」および「Yahoo!パーソナルズ」利用のために本人確認登録をしたIDの総数です。

#### ・当四半期および通期の損益計算書

(単位：百万円)

	当四半期	対前四半期比較		通期	コメント
		増減額	増減率		
売上高					(売上高)
広告	587	53	10.1%	2,143	・全社共通事業の売上の主なものは、トップページ等への広告掲載料および本人確認に伴う参加費です。 ・本社の売上として、事業部間の連結消去分が差し引かれています。 (販売費及び一般管理費) ・全社共通事業の販売費及び一般管理費の主なものは、販売手数料、業務委託費、人件費です。 ・本社の販売費及び一般管理費の主なものは、人件費、減価償却費、業務委託費です。
ビジネスサービス	6	6	-	5	
パーソナルサービス	2,031	249	14.0%	6,616	
その他	-	-	-	-0	
合計	2,625	309	13.4%	8,766	
売上原価	11	-1	-11.9%	67	
売上総利益	2,613	311	13.5%	8,698	
販売費及び一般管理費	1,368	-24	-1.7%	5,300	
営業利益	1,244	335	36.9%	3,398	
売上高営業利益率	47.4%	-	-	38.8%	

## (広告事業)

各事業部の広告売上等を広告事業としてまとめると、当四半期および通期の広告事業の概要は、以下のとおりです。

### 当四半期の概況

当四半期は、イラク戦争などにより景気が一段と悪化する中、広告市場全体は、引き続き厳しい状況が続きました。当グループも企業の広告宣伝費が全面的に削減される中、広告主のインターネット広告への取り組みが一段と慎重になり、苦戦を強いられました。しかし、このような状況のもと当グループは、広告代理店との協力関係を一層強化し、ナショナルクライアント向けに「パイロットシート」や「Yahoo!ビルボード」などリーチ効率の高いブロードリーチ系の商品を積極的に販売し、また、広告主のニーズに応じて、ユニークユーザー数やページビュー数の多いYahoo!ニュースのトピックス内で、「スーパーバナー」など、より目立つ形の広告商品の販売キャンペーンを行い、ナショナルクライアントからの出稿獲得に努めました。更に、「Yahoo!デリバー」の登録者数が700万人を突破したことを記念して「Yahoo!デリバー700万人登録記念キャンペーン」などを行い、大手顧客開拓や年度末予算獲得に努めました。

なお、当四半期は、インターネットユーザーの増加およびブロードバンドの普及が一段と進んだことにより、インターネット広告をテレビなど既存メディアに比肩するメディアとして認識する広告主が増加したことが大きな特徴です。

以上の結果、当四半期の広告事業売上高は、5四半期連続で前四半期を上回り過去最高となりました。また通期でも過去最高の売上高となりました。

当四半期および通期の広告事業売上高、広告主数、広告件数、広告会社数は以下のとおりです。

### (通期の広告事業売上高、広告主数、広告件数、広告会社数)

項目	数値	対前年比較	
		増減	増減率
広告事業売上高 (百万円)	13,606	1,314	10.7%
月間広告主数 (社)	904	72	9%
(内)新規広告主数	56	-2	-3%
月間広告件数 (件)	3,068	415	16%
月間広告会社数 (社)	229	-4	-2%

(注) 1. 広告事業については単体ベースとなっておりますのでご注意ください。

2. 月間広告主数、同広告件数、同広告会社数は通期平均値であり、スポンサーサイト (Overture、Google 経由) の出稿分等を除いています。

3. 広告主のうちソフトバンク (株) が実質的に 50% 超出資している会社の広告事業売上高に占める割合は約 2%、米国 Yahoo! Inc. についてはありませんでした。

(当四半期の広告事業売上高、広告主数、広告件数、広告会社数)

項目	数値	対前年同期比較		対前四半期比較	
		増減	増減率	増減	増減率
広告事業売上高 (百万円)	4,056	1,216	42.8%	529	15.0%
月間広告主数 (社)	892	51	6%	-39	-4%
(内)新規広告主数	43	-13	-23%	-19	-31%
月間広告件数 (件)	3,137	246	9%	9	0.3%
月間広告会社数 (社)	225	-14	-6%	-5	-2%

(注) 1. 広告事業については単体ベースとなっておりますのでご注意ください。

2. 月間広告主数、同広告件数、同広告会社数は四半期平均値であり、スポンサーサイト (Overture、Google 経由) の出稿分等を除いています。
3. 当四半期末までの出稿実績社数は、約 4,300 社です。
4. 広告主のうちソフトバンク (株) が実質的に 50% 超出資している会社の広告事業売上高に占める割合は約 2%、米国 Yahoo! Inc. についてはありませんでした。
5. 連結ベースの広告売上の推移は次のとおりです。

2002年1-3月	2002年4-6月	2002年7-9月	2002年10-12月	2003年1-3月
2,840百万円	2,937百万円	3,091百万円	3,522百万円	4,063百万円

## 広告商品の概要

当四半期は、リーチ効率の高い「パイロットシート」や「Yahoo!ビルボード」などブロードリーチ系の商品が引き続き好調でした。特に「パイロットシート」は、前四半期に続き四半期ベースで過去最高の販売額となり、ナショナルクライアント向けの商品「Yahoo!ビルボード」も販売件数、販売金額とも過去最高となりました。また、「スーパーバナー」や「ラージレクタングル」など広告スペースの広い商品が好調であった他、「メール広告」、「テキスト広告」(固定ページの文字広告)なども好調でした。当四半期の特徴として、ブロードバンド化が一段と進んだことにより、様々な商品の販促にテレビ広告等とインターネット広告を同時に利用する「クロスメディアプロモーション」が増えたことが挙げられます。具体的にはサントリー (株) の缶コーヒー「BOSS」のブランドリニューアルキャンペーンやソニー (株) の「サイバーショット」、アサヒビール (株) の「スパークス」といった新製品の販促などに利用されました。

なお、当四半期のページビュー単価は、大量露出型広告商品で 0.25 円~1.12 円、ターゲティング型広告商品で 1.25 円~20 円、大型広告「スーパーバナー」で 1.25 円~8 円の範囲となっています。また、属性指定型メール広告「Yahoo!デリバー」は 1 通当たり 10 円~24 円、ナショナルクライアント向けの商品「Yahoo!ビルボード」は、想定到達ブラウザ数、広告掲載期間により 400 万円~840 万円となっています。

## (ご参考)

### 1. 地球環境保護への取り組み

当グループはサービス産業であるため、廃棄物を産出する事業活動は行っていません。しかしながら、当グループは地球環境保護を重要視し、省資源の観点からこの問題に対して取り組んでいます。具体的には、環境負荷の低減を推進すべく、以下のような資源の循環活用を行っています。当グループは、今後も地球環境保護に積極的に取り組んでいきたいと考えています。

- ・エコマーク(封筒、手提げ袋等)
- ・資源の循環活用(保護くんの利用、環境保護に取り組む大学の学園祭へエコ紙皿の配布等)

### 2. チャリティー活動

当グループは、社会貢献の一環として「Yahoo!オークション」において、継続的にチャリティー・オークションを開催しています。当四半期も、米国のケナー社より1972~1973年の1年間のみ製造された人形で、日本で最近広告やコマーシャル等に起用され人気が高まった「Blythe」(ブライス)や、漫画家本宮ひろ志さんの「サラリーマン金太郎」単行本第27巻の表紙用に描かれたカラーイラストなど、合計で232件のチャリティー・オークションを開催し、そのチャリティー金額は、合計で約1,200万円になりました。チャリティー金額は、難病の子供たちの夢をかなえるボランティア団体「メイク・ア・ウィッシュ オブ ジャパン」や難民を支援するNPO日本国連HCR協会(国連難民高等弁務官事務所)等に全額寄付される予定です。

通期では合計1,228件のチャリティー・オークションを開催し、そのチャリティー金額は合計で約6,400万円となりました。

### 3. 個人情報保護の認定マーク「TRUSTe(トラストイー)マーク」を取得

当社は、2002年4月3日、非営利のプライバシー保護方針の認定機関「TRUSTe 認証機構」が定めるライセンス契約基準に合格し「TRUSTe マーク」を取得しました。

当グループでは、今後もインターネットユーザーが安心して、便利にそして快適にサービスを利用できるようユーザーのプライバシー保護に最大限の注意を払いながら、様々なサービスの運営と追加を行う所存です。

### 4. ボランティア活動

当社は、サービス開始7周年を記念して2003年4月1日より、ボランティアの総合サービス「Yahoo!ボランティア」を公開しています。「Yahoo!ボランティア」は、当社の社会貢献事業の一環であり、同サービスは、様々な社会貢献活動を行う団体の登録や団体情報検索ができる「ボランティア団体情報」やボランティア活動に参加したい人と参加を求めている団体にコミュニケーション支援の場を提供します。「Yahoo!ボランティア」では、数多くの情報を公開することで活動に透明性を持たせ、より多くの人々がボランティア活動に参加するきっかけを提供したいと考えています。

(添付資料)

## リスク情報

「2002年度第4四半期および通期の事業概況のお知らせ」で当グループ(当社および連結子会社)の当期の事業業績の結果と概況を報告しましたが、当グループの業績は、今後起こり得るさまざまな要因により大きな影響を受ける可能性があります。

以下には、当グループの事業展開上のリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項を記載してあります。また当グループでは、当グループでコントロールできない外部要因や事業上のリスクとして具体化する可能性は必ずしも高くないとみられる事項を含め、投資家の投資判断上重要と考えられる事項については積極的に開示しています。当グループは、これらのリスク発生の可能性を認識したうえで、その発生の予防および発生時の対応に努力する方針ですが、当グループの経営状況および将来の事業についての判断は、以下の記載事項を慎重に検討したうえで行われる必要があると考えています。また、以下の記載は当社株式への投資に関連するリスク全てを網羅するものではありません。

### 1. 当グループ事業に関するリスクについて

#### (1) 事業内容

当グループはインターネットの利用者に対して、米国 Yahoo! Inc(以下、ヤフー・インクという)とのライセンス契約を背景に、カテゴリおよびキーワードによる Web サイト検索サービスや、情報提供者との契約に基づく求人情報・不動産情報等の情報掲載サービスならびに株価情報・時事ニュース・スポーツ速報・気象情報等の情報提供サービス、電子メール・ホームページ作成支援・掲示板・メッセージ等コミュニティーサービス、ユーザーがインターネット上で各種商品を購入可能なショッピングならびにオークションといった電子商取引サービスを、「Yahoo! JAPAN」サイトを中心としたいくつかのサイトにおいて、提供しています。またこれら以外にも、当グループのブランド力や集客力を背景とした「Yahoo! BB」のプロモーションおよび ISP サービスの提供等のブロードバンド関連総合サービスや、「Yahoo! JAPAN」のサイト運営を通じて培ってきたノウハウや技術を活用した企業向けのサービス等を提供しています。

また、当グループの主たる収益は、上記各サービスの利用者を対象として広告バナー等を Web サイトに掲載しその対価として広告主より獲得する広告売上、「Yahoo! BB」のユーザー獲得業務・「Yahoo!ショッピング」出店テナントへの各種サービス提供・各種の情報掲載サービスへの対価として法人顧客より獲得するビジネスサービス売上、「Yahoo! BB」および「Yahoo!オークション」を利用するユーザーから直接利用料として獲得するパーソナルサービス売上、等により構成されています。

2002年3月期および2003年3月期における事業の種類別セグメント別の販売実績、ならびに具体的な事業および業務の内容は下記の通りです。

(単位:百万円)

	2002年3月 連結会計年度 自2001年4月1日 至2002年3月31日		2003年3月 連結会計年度 自2002年4月1日 至2003年3月31日	
	金額	構成比	金額	構成比
Yahoo! BB 事業	14,387	45.7%	22,245	37.6%
オークション事業	1,683	5.3%	11,080	18.8%
リスティング事業	6,700	21.3%	7,922	13.4%
ショッピング事業	2,257	7.2%	5,035	8.5%
メディア事業	2,562	8.1%	3,592	6.1%
ES 事業	422	1.3%	451	0.8%
全社共通事業	3,482	11.1%	8,769	14.8%
消去又は全社	—	—	-3	—
合計	31,497	100.0%	59,095	100.0%

※ 当グループは、2002年3月期より連結財務諸表を作成し、その際のセグメント区分は、「広告事業」、「Yahoo! BB事業」、「オークション事業」、「その他の事業」でしたが、2003年3月連結会計年度より事業ごとに事業計画と予算を作成し、損益および責任を明確にすること、また、ヒト・モノ・カネすべてのリソースを最適配置し、最大限の効果を生み出す組織体制を構築することを目的として事業部制を導入したため、セグメント区分を変更しています。上記表のうち、2002年3月連結会計年度の数値は、2003年3月連結会計年度と同様の方法によった場合の数値です。なお、以前のセグメントでは「広告事業」とされていた「インターネット上の広告」による売上は、新セグメントではそれぞれの事業区分の中に含まれています。

なお、事業の種類別セグメントと事業内容は次の通りです。

区分	事業内容
Yahoo! BB事業	当社とソフトバンク BB 株式会社が共同して提供しているブロードバンド関連の総合サービス「Yahoo! BB」において、当事業では、「Web」上での会員獲得、メール、ホームページ作成、カレンダーなどの ISP サービスの提供」などを行っています。一方、ソフトバンク BB 株式会社は、「ADSL インフラおよび ISP サービスの提供と管理、技術開発とサポート」等の役割を担っています。当社は、会員からは月額利用料、有料コンテンツの視聴料を、ソフトバンク BB 株式会社からは課金代行に係る管理費や、獲得顧客数に応じて顧客獲得インセンティブおよび継続インセンティブを受取っています。ただし、顧客獲得後 12 ヶ月以内に解約があった場合は、期間に応じて顧客獲得インセンティブとして受取った全額または 50%を返還することになっています。
オークション事業	「Yahoo!オークション」において個人間の商品の売買および法人による商品の競売等の場を提供し、法人向けにはプレミアムオークション(法人店舗)のサポートを行っています。また、2002年4月15日より出品者を対象に、1商品につき10円を課金する「出品システム利用料」と入札されたオークションを出品者が取消した場合に一律500円を課金する「出品取消システム利用料」を、2002年5月15日より落札金額の3%を従量課金する「落札システム利用料」を導入しています。
リスティング事業	インターネット上にある多種多様な情報を集約して掲載することにより、Web サイト・きつず・モバイル等の検索サービス、「Yahoo!求人」、「Yahoo!自動車」、「Yahoo!コンピュータ」、「Yahoo!不動産」、「Yahoo!グルメ」等の情報掲載サービス、「Yahoo!パーソナルズ」、「Yahoo!グリーティング」等のコミュニティーサービスを拡充し、情報提供元から情報掲載料を得ることにより収益の拡大を図っているほか、有料でサイトの登録や審査をするサービスなども行っています。
ショッピング事業	品揃えが多く、十分なカスタマーサポートが可能な店舗を厳選し、良質なオンラインショッピングサイトを提供しています。また、国内外の宿泊、航空券等旅行にかかわる商品や旅行の準備をサポートする情報などの提供を行っています。
メディア事業	ユーザーが欲する多様なコンテンツやサービスを個々に提供することによりページビューを増やし、広告売上を拡大することを目指しています。また同時に、コンテンツやサービスを有料で提供することを推進しています。具体的なサービスとして、「Yahoo!ニュース」、「Yahoo!ファイナンス」、「Yahoo!スポーツ」などの情報提供サービス、「Yahoo!映画」、「Yahoo!音楽」などのエンターテインメントサービス、「Yahoo!掲示板」、「Yahoo!チャット」、「Yahoo!メッセージ」などのコミュニティーサービスおよび「Yahoo!デリバー」、「Yahoo!アラート」などのメールサービスです。
ES事業	当グループが培ってきたノウハウや技術を、企業に対してソリューションとして提供しています。具体的には、企業のポータルサイトの構築支援サービスや Web デザインコンサルティングサービス、ネットロードショー(オンラインプレゼンテーション)サービス、インターネット上のアンケート調査「リサーチモニター」などです。
全社共通事業	当社サービスの顔とも言うべき「Yahoo! JAPAN トップページ」等への広告掲載売上や、当社の様々なサービスに係る本人確認に伴う参加費などを、各事業の売上および費用に配賦するのではなく、当社のブランドそのものを形成する事業、あるいは「全社共通事業」の売上としており、またこれらの売上に係る経費を「全社共通事業」の費用としています。

Yahoo! BB 事業は、当初ビー・ビー・テクノロジー株式会社をパートナーとして開始いたしましたが、同社は 2003 年 1 月 7 日にソフトバンク株式会社を共通の親会社とするソフトバンク・イ



シーホールディングス株式会社、ソフトバンク・ネットワークス株式会社、ソフトバンク・コマース株式会社と合併(存続会社はビー・ビー・テクノロジー株式会社)し、会社名をソフトバンク BB 株式会社と変更しています。上表ならびに以下の文中においては、とくに断りのない限り、2003年1月6日以前の事項に関しても、ビー・ビー・テクノロジー株式会社についてソフトバンク BB 株式会社もしくは SBB 社として表記いたします。

以下では、具体的な事業ごとのリスクについて記載いたします。

## (2) Yahoo! BB 事業

「Yahoo! BB」は、当社と SBB 社が共同して提供しているブロードバンド関連の総合サービスです。これは、ADSL サービス、インターネット接続 (ISP) サービス、ブロードバンド向けポータルサイトならびにコンテンツの提供等の各サービスを総合したものです。当該共同事業における当社の役割としては、「加入促進・受付、顧客サービス、ブロードバンド・ポータルの運営、課金プラットフォームの提供」等が挙げられ、一方、SBB 社の役割は、「ADSL インフラおよびインターネット接続サービスの提供と管理、技術開発とサポート」等があります。

### 加入促進業務とインセンティブ手数料について

2002 年度より、当グループの Yahoo! BB 事業に関する収益のうち、ユーザーが当該サービスを利用するのに必要な機器である「Yahoo! BB スターターキット」の販売によるものがなくなり、新たに、自らの販売促進活動に基づいて獲得した会員数等に応じて、インセンティブとしての手数料を SBB 社から受け取る方式を導入いたしました。これは、「Yahoo! BB」サービスの加入受付の経路を、従来のインターネットを経由したものに加えて、家電量販店その他を経由したものと拡大したこと、2002 年 4 月のブロードバンド電話サービス「BB Phone (BB フォン)」サービスの開始に伴う法人会員の積極的な開拓が必要となったこと、等の理由によるものです。

当グループにおきましては、インターネット上での圧倒的なブランド力を背景に、十分な価格競争力や各種のキャンペーンを以ってプロモーションに注力することにより、新たな会員の獲得を図っています。しかしながら、結果として期待どおりの会員数を獲得することができず、当初に期待したとおりの売上が得られないまたは予想以上の費用負担が発生する等の理由により、当グループ収益に多大な影響を与える可能性があります。

また、一度獲得した会員が一定期間内に解約した場合には、当グループより SBB 社に対する手数料の戻入が発生する可能性があり、これが当グループの収益に影響を与える可能性があります。

なお、当グループにおいて「Yahoo! BB スターターキット」の販売を行うことがなくなったため、当該販売に付随していたリスクは原則として回避できるものと想定されますが、当社が過去に販売したスターターキットに起因する損害賠償等については、今後も依然として発生する可能性があるものと考えられます。

### ADSL インフラおよびインターネット接続サービスについて

当グループは、メールサービスやホームページ作成サービス等の当グループ通常サービスの一部を加工して Yahoo! BB サービス会員向けに特別メニューとして提供していますが、これらのサービスの開発・運営にあたって、予想以上に費用が発生してしまう可能性があります。

また、SBB 社が業務を担当する部分が、間接的に当グループ業績に大きく影響する可能性があります。具体的には、工事期間が遅延することにより、申し込みをしたユーザーへのサービスが提供できず結果として売上の計上が遅れたりキャンセルにより売上機会を逸失するリスク、インフラ構築の失敗やサービス品質の問題により不具合があった場合に、一度獲得したユーザーが短期にサービスを解約してしまい当グループ収益に悪影響を与えるリスクや、当グループのブランドイメージが損なわれ当グループ事業に悪影響を及ぼすリスク等が挙げられます。また、サービス提供の遅延や技術上の問題を原因として、当グループに対し損害の賠償が求められる可能性も皆無ではありません。当グループといたしましては、SBB 社との連携を密にし、特にユーザーとの接点になる部分については当グループのホームページ等を通じて

直接対応すること等により、リスクの軽減に努めていますが、これによりすべてのリスクが回避できるとは限りません。

なお、上記サービスのためのインフラ整備等については、SBB 社の役割となりますので、設備投資負担、工事の実施、技術水準の進歩による設備の陳腐化等についてのリスクを、当グループが直接負担することはありません。

#### ブロードバンド・ポータルサービスについて

当グループは、さまざまなコンテンツを持つ多くの企業と提携し、映像・音楽等のブロードバンド・コンテンツを会員に提供しており、今後もその取り組みを強化していく所存ですが、予定どおりコンテンツが集まらなかったり、コンテンツの獲得に想定以上のコストがかかったりという理由により、期待通りの売上を上げることができなかったり、収益が圧迫される可能性があります。

また当グループは、有料コンテンツの提供と上記アクセスサービスの代金回収を可能とするために、課金・決済代行のプラットフォームとしての役割を担っています。そのため、当グループとしては、専門知識・技術を有する複数のスタッフの採用や、実績のある外部業者との協業により、業務の効率化を図っていますが、システム構築に予定以上の期間がかかってしまったり、開発コストが多くかかる等により、期待通りの収益を得られない可能性や、これらの開発に当グループ資源が集中することにより、当グループの他サービスの開発・運営に支障をきたす可能性があります。また、課金・決済代行に関する技術上・運営上の問題を原因として、当グループに対し損害の賠償が求められる可能性も皆無ではありません。

#### 競合他社の動向について

2003 年 3 月末現在、当グループが実施している上記サービスと同様のものを、日本において提供している主な企業は、以下のとおりです（順不同）。

商標	運営組織	事業概要
@nifty	ニフティ株式会社	ISP 事業、総合情報サイト運営
So-net	ソニーコミュニケーションネットワーク株式会社	ISP 事業、総合情報サイト運営
BIGLOBE	日本電気株式会社	ISP 事業、総合情報サイト運営
OCN	エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社	長距離電気通信事業、ISP 事業
FLET'S	東（西）日本電信電話株式会社	地域電気通信業務、ADSL 事業
eAccess	イーアクセス株式会社	ADSL 事業
ACCA	株式会社アッカ・ネットワークス	ADSL 事業

これらのサービス業者との競合が予想されることから、当グループが当業界において優位性を発揮し、一定の地位を確保できるか否かについては不確実な面があります。また、競合の結果、当グループの提供する接続サービス料金（収入）が低下する可能性があるほか、競争上の広告宣伝費の増加を余儀なくされる可能性があり、当グループの経営成績に影響を及ぼすことも考えられます。これらの結果、最悪の場合には、当グループならびに SBB 社のサービスの継続ができなくなり当該事業から撤退することを余儀なくされることにより、当グループの経営に多大な影響を与える可能性も皆無とは言えません。

#### 特定の販売先への依存について

Yahoo! BB 事業においては、当グループ収益における当該事業の売上構成上、現在までのところ、新規加入者の獲得によるインセンティブの金額が大きくなっていることにより、売上高における SBB 社への依存度が高くなっています。

将来的には、当サービスへの加入者数が増加すること等により Yahoo! BB 事業売上に占める毎月の ISP 料金その他の売上の比率が大きくなることを想定した場合、結果として Yahoo! BB 事業における SBB 社への売上依存度は低下することが見込まれますが、しばらくの間は、同社への依存度は高い水準にあるものと考えられます。

このため、同社との取引関係は当グループの業績に影響を与える可能性があります。

### (3) オークション事業

#### 損害賠償について

「Yahoo!オークション」においては、出品される商品・サービスの選択、掲載の可否、入札の当否、売買契約の成立および履行等についてはすべてユーザーの責任で行われ、当社が責任を負わない旨を記載しています。しかしながら、これらのサービスの内容に関して、サービスの利用者および関係者からのクレームや損害賠償等の訴訟をおこされる可能性があります。

#### 違法行為について

「Yahoo!オークション」においては、違法な物の出品や詐欺等が報告されており、また将来何らかの法的規制の対象となり運営が困難となる可能性もあります。2002年11月には第155回国会においてネットオークションを悪用した犯罪防止を目的として古物営業法改正案が可決されています。当該法律については、インターネットオークション事業者を届出制とするほか、利用者の本人確認や記録の保存を努力義務とすること、捜査機関から盗品等の疑いがあるとして出品の削除命令が出された場合には削除を行うことなどを内容とするものであり、既に当社が対応を行っている内容が法制化されたものに留まっており、また、オークションの利用者に直接規制が及ぶものでないことから、当社のオークションサービスに大きな影響を与えるものではありません。しかしながら、今後インターネット上の取引そのものを規制するような法律が成立した場合、その内容によっては、影響を受ける可能性があります。

当グループでは、2000年9月からのエスクローサービス(注)の導入、2001年5月からの有償での本人確認制度の導入に加え、違法出品の排除を行うパトロールチームの設置や、警察関係機関・著作権関係団体との提携を通じて、常に犯罪に関わる情報の提供やサービスの改善を図り、リスクの軽減に努めています。しかしながら、当グループにおける諸施策の実施にもかかわらず、今後も違法行為が発生する可能性は皆無とは言えず、従って利用者の違法行為に関してクレームや損害賠償等の訴訟をおこされる可能性は残りますし、また違法行為防止のためのシステム開発や管理体制を整えるためのコストが増大し利益に影響が出る可能性もあります。

なお、前述の補償制度の実施により、今後ユーザーが違法行為等により損害を被った場合には、一定金額までの補償金を、当グループが被害を受けたユーザーに支払うこととなりますが、これにより当グループの費用支出が増加する可能性があります。

#### (注)

エスクローサービスとは、出品者と落札者の間に業者が入り、「落札代金」と「商品」の流れを取り持つサービスです。当該サービスは、当社でない第三者企業が提供するサービスであるため、業者によってそのサービス内容は異なりますが、一般的には、エスクロー業者が落札者から代金を預って商品の内容や到着を確認してから出品者へ代金を振込んだり、商品の受け渡しが簡単にできるように出品者から落札者への物流サービスを提供したりします。取引当事者は当該サービスを利用することで、たとえば振込後に商品が届かない不安や振込がなされない心配などが解消されます。

### ③ 「Yahoo!ペイメント」サービスについて

「Yahoo!ペイメント」は、Yahoo!オークションにおける商品売買取引後の個人間での決済を、出品者(販売者)および落札者(購入者)の委託に基づき、当社子会社である株式会社ネットラストが代行して行うものです。

当サービスにおいては、落札者がカード決済した1-2営業日後に株式会社ネットラストから出品者へ立替払いを実施するため、カード会社を束ねる取りまとめ金融機関との精算により当該立替分を回収するまでの間の資金調達が必要となります。現在、取りまとめ金融機関からの精算サイクルの短期化による立替資金の縮小化、調達方法の多様化について検討を進めていますが、サービスの拡大ペースが現在想定しているペースを大幅に上回る場合、必要資金を適切なコストで調達できない可能性があります。また、立替総額が相応の規模となった場合、金利上昇に伴う金融機関等への支払利息額の増加が発生し、当グループの事業および経営成績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

当サービスの運営にあたり、当グループでは、クレジットカードの不正使用やオンライン上での個人情報漏洩等の諸問題に対して可能な限り万全の体制をとるよう努めていますが、これによりすべての

不正行為が回避できるとの保証はなく、悪意あるユーザーにより不正に当該サービスが利用されたことにより当グループに損害賠償が求められたり、結果として立替金の回収に支障をきたしたり等の理由により、当グループの事業および経営成績に重大な影響を及ぼす可能性があります。またこれらの問題が「Yahoo!オークション」をはじめとする当グループの他のサービスに影響を与える可能性も否定できません。

加えて、オンライン決済業界は参入者も多く競争の激しい市場であると共に、技術革新が常態である、変化のスピードが速い、提供するサービスのライフサイクルが短い、等の特性を有しています。このため、サービス開始後も、常に市場ニーズの変化に迅速に対応可能となるようサービス企画・システム開発体制を整備していく必要がありますが、顧客の要望を適切にサービス反映できない、新技術に適切に対応できない、スピード感をもった新サービスの立ち上げができない、といった問題が発生するおそれがあり、その結果業界内での競争力の低下を余儀なくされ、当グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 競合他社の動向について

2003年3月末現在、日本語による、あるいは日本人ユーザーを対象として、インターネット上でオークションサービスを提供している主な企業は以下のとおりです（順不同）。

サイト名	運営組織	事業概要
bidders	株式会社ディー・エヌ・エー	オンラインオークションサイト運営
楽天市場	楽天株式会社	オンラインモール・オークションサイト運営

これらのサービス業者との競合が予想されることから、当グループが当業界において優位性を発揮し、一定の地位を確保できるか否かについては不確実な面があります。また、競合の結果、当社オークションサイトへの参加者の減少等による手数料収入の減少や、広告宣伝費等の増加により、当グループ収益に影響を与える可能性があります。

#### (4) インターネット上の広告に関するリスク

上記以外の各事業については、その事業に特有のリスクを各事業毎に限定して列挙することが困難であり、また上記事業にも共通して発生する可能性のあるリスクも多くあるため、これらのうちで最も重要と思われるインターネット上の広告に関するリスクについて以下のとおり説明し、そのほかのものについては「5.そのほか事業全般にかかわるリスク」において後述します。

##### 広告メディアとしてのインターネット利用について

インターネットを利用した広告事業は、日本国内においては当グループの事業開始とともに本格化したとも考えられ、現在はまだその歴史が浅いこともあり、広告主、広告利用者（一般消費者）および広告会社等の関係者による広告メディアとしてのインターネットの評価もいまだ確立されたとは言えません。企業におけるインターネット広告の利用状況としても、概して利用経験は短く、試験的な利用方針にとどまっていたり、予算配分が限定的になっている場合も少なくありません。また、当グループ広告主について業種別に俯瞰すると、広告費支出が他業種に比べて比較的大きい「食品」「化粧品・トイレットリー」「飲料・嗜好品」「薬品・医療用品」等の業界に属する、比較的大きな広告費予算を持ち全国的に営業活動を行っている大手企業（「ナショナルクライアント」）について、他の媒体と比較して十分な出稿額を得られておらず、この状況が続くと当グループ広告収入の安定化を十分に図ることができなくなる可能性があります。

当グループにおきましては、広告主や広告会社等各種関係者のインターネット広告に関する理解・評価を高められるよう、定例的にセミナーを開催する等の方法により啓蒙活動を実施するとともに、後述のように当社広告営業体制を適宜変更することや、広告会社との協力関係を密にすることにより、広告主層の拡大・安定化に努め、上記のリスクを軽減すべく注力しています。

また、インターネット広告が広く普及するためには、インターネット広告の有効性を評価するための標準的な手法が確立し、第三者的な機関による評価が行われることが望ましいと考えられます。しかし、現在日本においてはそのような役割を果たす機関は徐々に始めているものの、まだ本格的な評価をするまでには至っていません。従って、インターネットが関係者から認知され、新聞、雑誌、テレビ、ラジオ等従来の広告媒体に伍して事業性のある広告媒体として定着するかどうかは不明確な部分があります。

#### インターネット広告の性格について

広告事業は一般的に景気の動向を非常に受けやすく、とくに不景気になった場合、各企業は広告にかかわる支出を優先的に削減する傾向があります。また、インターネット広告事業は歴史が短く、アメリカなど日本に先行する海外の市場の影響を受けやすい面があります。

また、広告主との契約による広告掲載期間は通常比較的短期間であること、インターネットの利用および広告主の広告支出需要には季節的な変動があること等により、当グループの広告事業売上は潜在的に短期的に変動する要素があります。その一方で当グループの費用は人件費、賃借料等の固定的な支出が多く、売上の変動に応じた支出の調整が困難であるため、当グループの収益には潜在的な変動性があります。

加えて、広告の掲載については、大部分の商品に関して掲載期間と掲出ページビュー数を保証しているにもかかわらず、インターネットとの接続環境に問題が生じたような場合、広告を掲載するのに必要なページビュー数を確保できず、掲載期間延長や広告掲載補填等の措置を講じなければならない等、当グループの広告売上に影響を及ぼす可能性があります。

#### 特定の広告会社への依存、特定広告主との大型商談について

当グループは、下記の「広告営業体制について」でも記載していますように、直接広告主に営業活動を行う一方、広告会社を用いて営業活動を行っています。このうち、当社の広告売上に占める株式会社サイバー・コミュニケーションズの割合は高く、同社からの売上の変動が当グループの業績に影響を与える可能性があります。

また、広告主あるいは広告会社との契約の中には、年間数億円規模の広告掲載契約の大型契約もあります。こうした特定広告主からの売上は、当グループの売上全体に占める割合が比較的大きいものとなっています。各広告主に対しては、掲載広告の効果測定等の事後フォローや新規企画の提案等を含めたきめ細かい営業活動を実施することにより、契約の継続を図っていますが、これらの契約が何らかの事情で破棄されたりする等の可能性は皆無とは言えず、当該契約の存廃が当グループの業績に影響を与える可能性があります。

#### 広告営業体制について

当グループにおきましては、今後も市場の拡大に伴い営業スタッフの増員や、営業管理体制強化のための増員を行う予定がありますが、それによって当グループの広告収入の増加を達成できる保証はありません。

なお、2001年度より実施しているナショナルクライアント獲得強化に向けた当社広告営業体制の変更により、今後は広告会社を通じた売上高ならびにその当社売上全体に対する比率が増加することが見込まれますが、その受注状況によっては、代理店手数料が増加して、当グループの収益が減少する可能性があります。

#### 競合他社の動向について

2003年3月末現在、日本語による、あるいは日本人ユーザーを対象として、検索サービスや情報サービスを提供する総合情報サイトを運営し、これを通じて広告収入を獲得することをその主な事業としている会社としては、下記が挙げられます。これらの会社は、主として当グループのリ스팅事業、メディア事業におけるサービスと競合するところが大きいものと思われれます。

サイト名	運営組織	事業概要
goo	株式会社エヌ・ティ・ティ・エックス	総合情報サイト運営
Lycos	ライコスジャパン株式会社	総合情報サイト運営
MSN	マイクロソフト株式会社	総合情報サイト運営
infoseek	株式会社インフォシーク	総合情報サイト運営
excite	エキサイト株式会社	総合情報サイト運営
ISIZE	株式会社リクルート	総合情報サイト運営

これらの中には、米国のインターネット業界において競争力のあるサービスを提供し、従って当社の大株主であるヤフー・インクと競合関係にある企業と提携している会社が含まれています。こうしたサービス業者との競合が予想されることから、当グループが当業界において優位性を発揮し、一定の地位を確保できるか否かについては不確実な面があります。また、競合の結果、当グループの広告掲載料金（収入）が低下する可能性があるほか、広告会社や情報提供者に対して支出する販売手数料や情報提供料等の費用および競争上の広告宣伝費の増加を余儀なくされる可能性があり、当グループの経営成績に影響を及ぼすことも考えられます。

## 2. ソフトバンク・グループとの関係

### (1) ソフトバンク・グループにおける位置付け

2003年3月末現在、当社株式の41.9%を所有する当社の親会社であるソフトバンク株式会社は、純粋持株会社として傘下に多数の関係会社を擁し、インターネットを中心に、ブロードバンド・インフラ事業やイーコマース事業、イーファイナンス事業、メディア・マーケティング事業、さらには海外におけるファンド事業など、様々な分野・地域で事業活動を行っています。当グループは、ソフトバンク・グループで、「インターネット・カルチャー事業」部門に属しています。

### (2) ソフトバンク BB 株式会社との業務提携契約等について

当社は、ソフトバンク株式会社の子会社である SBB 社との間で、Yahoo! BB 事業に関して以下の内容の契約を締結しています。Yahoo! BB 事業については、2002年度第4四半期においては当グループの売上の39.8%を占めており、従って下記の契約は当グループ事業において極めて重要な位置付けにあるものと考えられます。

契約の名称	業務提携契約
契約締結日	2001年6月20日
契約期間	2001年6月20日～(期限の定めなし)
契約相手先	SBB社
主な内容	<p>当社とSBB社は共同してDSL技術を利用したインターネット接続サービスを提供する。</p> <p>当社の主要な業務</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Yahoo! BB サービスに関するプロモーションの実施</li> <li>• Yahoo! BB サービスに関する申込受付業務</li> <li>• Yahoo! BB ポータルサイトの運営</li> <li>• メールサービス、ホームページサービスの提供</li> <li>• Yahoo! BB サービスにかかる料金の集金業務</li> </ul> <p>SBB社の主要な業務</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 利用者と電話局間のADSLサービス、電話局ビル間のネットワークの設置およびインターネット網への接続サービスの提供</li> <li>• 利用者に対する問い合わせ対応、テクニカルサポート</li> </ul> <p>利用者に提供するADSL料金は990円、ISP料金は1,290円とし、ISP料金のうち200円を当社が提供するサービスの対価とする。</p>

契約の名称	インセンティブ契約
契約締結日	2002年4月1日
契約期間	2002年4月1日から1年間
契約相手先	SBB社
主な内容	<p>当社は、契約期間において、100万回線のユーザーを獲得するよう努力する。</p> <p>インセンティブフィー</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 一時金インセンティブ(申込獲得時に80%、6ヶ月経過後に残り20%を決済) <ul style="list-style-type: none"> <li>BBフォンサービス 1申込につき、7,000円程度</li> <li>Yahoo! BB基本サービス 1申込につき、11,000円程度</li> </ul> </li> <li>• ボーナスインセンティブ <ul style="list-style-type: none"> <li>上記一時金インセンティブに加え、累計申込回線10万回線毎に発生する。</li> </ul> </li> <li>• 継続インセンティブ <ul style="list-style-type: none"> <li>BBフォンサービス 利用継続1ユーザーあたり、月100円程度</li> <li>Yahoo! BB基本サービス 利用継続1ユーザーあたり、月150円程度</li> </ul> </li> </ul>

2001年6月20日に締結した「業務提携契約」、2002年4月1日に締結した「インセンティブ契約」の相手先は、いずれもビー・ビー・テクノロジー株式会社でしたが、同社は2003年1月7日にソフトバンク株式会社を共通の親会社とするソフトバンク・イーシーホールディングス株式会社、

ソフトバンク・ネットワークス株式会社、ソフトバンク・コマース株式会社と合併(存続会社はビー・ビー・テクノロジー株式会社)し、会社名をソフトバンク BB 株式会社と変更しています。

### (3) 取締役の兼務状況

2003年3月末現在、当社取締役4名のうち2名は、当社の親会社であるソフトバンク株式会社の取締役を兼務しています。その者の氏名ならびにソフトバンク株式会社における役職は下記のとおりです。

当社代表取締役社長 井上雅博(ソフトバンク株式会社 非常勤取締役)  
 当社取締役会長 孫正義(ソフトバンク株式会社 代表取締役社長)

当社代表取締役社長井上雅博は、2001年6月より、親会社であるソフトバンク株式会社の非常勤取締役に就任しています。また、ソフトバンク・グループ10社(当社子会社・関連会社を除く)の非常勤取締役も兼務しています。これは、それぞれの会社での戦略的な方向性について、助言を行うために招聘されたものであり、兼務先の業務を遂行するために招聘されたものではなく、従って当社の経営執行に与える影響は限定的であると認識しています。

当社取締役会長孫正義については、当社設立時の代表取締役社長であり、当社の創業者としての見地および親会社の見地から当社の業務遂行に必要な総合的な助言を行うために現職に就いています。

### (4) 取引関係

当社は、2002年3月期および2003年3月期において、当社の親会社であるソフトバンク株式会社および同社の子会社との間で主に以下の取引があります。

<2002年3月期> (自 2001年4月1日 至 2002年3月31日)

(単位:百万円)

属性	会社等の名称	住所	資本金 又は 出資金	事業の内容 又は職業	議決権等 の被所有 割合(%)	関係内容		取引の内容	取引金額	科目	期末残高
						役員の 兼任等	事業上の 関係				
親会社	ソフトバンク (株)	東京都 中央区	137,867	持株会社	直接 50.5	兼任 3名	—	社債の取得	—	投資有価 証券	400
								商品の 仕入等	5,533	買掛金	—
親会社の 子会社	ビー・ビー・ テクノロジー (株)	東京都 中央区	3,000	ADSLイン フラの構築・ 提供・管理	10.0	兼任 1名	Yahoo! BB 事業 での業務 提携	出資	300	投資有価 証券	300
								商品の 販売等	11,416	売掛金	1,625
								商品の譲渡	1,173	未収入金	1,231
								業務委託費	1,735	買掛金	918
親会社の 子会社	ソフトバンク・ コマース(株)	東京都 中央区	3,000	コンピュ ータ、ソフトウ ェアの販売	—	兼任 1名	パソコン 類の購入	パソコン類 の購入	1,122	未払金	38

(取引条件および取引条件の決定方針等)

- ・商品の仕入価格につきましては、ソフトバンク株式会社の仕入価格に基づき決定しています。価格以外の取引条件につきましては、一般取引先と同様です。
- ・商品販売価格については、当社の仕入価格と市場における対ユーザー小売販売価格を参考にした上で、ヤフーブランドの利用、付属品およびその他の諸経費を勘案して決定しています。価格以外の取引条件につきましては、一般取引先と同様です。
- ・商品の譲渡については、当社の仕入価額(簿価)によっています。



- ・業務委託費については、市場価格を参考にして決定したユーザーへのサービス提供料金に基づいて、当社とビー・ビー・テクノロジー株式会社との業務内容を勘案し、決定しています。
- ・パソコン類の購入については、一般取引先と同様の仕切率にて購入しています。
- ・上記金額のうち、取引金額は消費税等を含まず、残高は消費税等を含んで表示しています。

<2003年3月期> (自 2002年4月1日 至 2003年3月31日)

(単位:百万円)

属性	会社等の名称	住所	資本金 又は 出資金	事業の内容 又は職業	議決権等 の被所有 割合(%)	関係内容		取引の内容	取引金額	科目	期末残高
						役員の 兼任等	事業上の 関係				
親会社	ソフトバンク (株)	東京都 中央区	137,867	持株会社	直接 41.9	兼任 3名	—	社債の取得	—	投資有価 証券	400
								株式の譲渡	300	—	—
親会社の 子会社	ソフトバンク BB(株)	東京都 中央区	63,000	ブロードバ ンドにおけ るインフラ や各種サー ビスの提供 のほか、IT 関連の流通 事業とサー ビスの提供	—	兼任 1名	Yahoo! BB 事業 での業務 提携	インセンティ ブ等	8,025	売掛金	1,141
								ISP 原価	12,082	買掛金	3,255
								サーバー 等の購入	1,234	未払金	422

(注) ビー・ビー・テクノロジー株式会社は 2003 年 1 月 7 日にソフトバンク・コマース株式会社を含む 3 社と合併し、会社名をソフトバンク B B 株式会社と変更しています。

(取引条件および取引条件の決定方針等)

- ・株式の譲渡については、専門家による株価鑑定評価額を参考に、協議の上決定しています。
- ・インセンティブについては、家電量販店と同様の条件を基本とし、ソフトバンク BB 株式会社と顧客の獲得状況および継続状況を確認のうえ決定しています。
- ・ISP 原価については、市場価格を参考にして決定したユーザーへのサービス提供料金に基づいて、当社とソフトバンク BB 株式会社との業務内容を勘案し、締結した業務提携契約によっています。
- ・サーバー等の購入については、一般取引先と同様の仕切率にて購入しています。
- ・上記金額のうち、取引金額は消費税等を含まず、残高は消費税等を含んで表示しています。

### 3. ヤフー・インクとの関係

#### (1) ヤフー・インクとのライセンス契約について

当社は、当社の設立母体のひとつであり、2003年3月末現在、当社の議決権の33.6%を実質的に所有するヤフー・インクとの間に次の内容の契約を締結しています。当グループが提供する情報検索サービス等に関連する商標、ソフトウェア、ツール等(以下、商標等)のほとんどは当社が所有するものであり、当グループは当社より当該商標等の利用等の許諾を得て事業を展開しています。従って、当該契約は当グループ事業の根幹にかかわる重要な契約と考えられます。

契約の名称	ヤフー・ジャパン ライセンス契約 (YAHOO! JAPAN LICENSE AGREEMENT)
契約締結日	1996年4月1日
契約期間	1996年4月1日～(期限の定めなし) 但し、当事者の合意による場合、一方当事者の債務不履行、もしくは破産等を原因として本契約が解除される場合、ヤフー・インクが競合するとみなす企業等により当社株式の3分の1以上が買収された場合、または合併、買収等によりヤフー・インクおよびソフトバンク株式会社が存続会社において議決権の過半数を維持できない場合(但し、ヤフー・インクの同意がある場合を除く)においては本契約は終了する。
契約相手先	ヤフー・インク
主な内容	① ヤフー・インクの当社に対する下記のライセンスの許諾 ● 日本市場のためにカスタマイズされローカライズされたヤフー・インクの情報検索サービス等(以下、日本版情報検索サービス等という)の使用複製等にかかる非独占的権利 ● ヤフー・インクの商標等の日本における利用等にかかる非独占的権利 ● ヤフー・インクの商標等の日本における出版に関する利用等にかかる独占的権利 ● 日本版情報検索サービス等の開発、商業利用、プロモーション等にかかる全世界における独占的権利 ② 当社が追加する日本固有のコンテンツのヤフー・インクに対する全世界における利用にかかる非独占的権利の許諾(無償) ③ 当社のヤフー・インクに対するロイヤルティの支払い(注) (注) 売上総利益から販売手数料を差引いた金額の3%を四半期ごとに支払う。

#### (2) 「ヤフー」ブランドおよび海外との協調について

当グループでは「ヤフー」ブランドの確立と普及が、ユーザーと広告主をひきつけ当グループの拡大を図るうえで極めて重要であると考えています。インターネットサイトの爆発的な増加および参入障壁の低さから、ブランド認知度の重要性は今後一層増加してくると思われれます。とくに他社との間で競争が激しくなってきた場合、「ヤフー」ブランドを確立し認知度を高めるための支出をより増やすことが必要となる可能性があります。

ブランド確立のための努力は海外の Yahoo! グループ各社と協調し全世界的に進めている部分がありますが、当グループでは海外グループ各社の努力の成否について保証することはできません。海外グループ会社がブランドの確立・普及に失敗した場合、それに影響を受け当グループのブランド力が弱まる可能性もあります。また、当グループは海外グループ会社との契約の中で、排他的条項を認めているものがあります。その有効期間中、当グループが特定の広告等を掲載できないことがあります。またブランドに関する権利の中核となる商標については全世界的にヤフー・インクが出願、登録、維持を行っており、当グループが日本で独自に必要な分野において商標登録がなされていない可能性があります。

また、ドメイン名についても当グループが必要とするドメイン名が第三者に取得され、希望するドメイン名が使用できない可能性や、「ヤフー」もしくは当グループの提供しているサービス名に類似するドメイン名を第三者に取得され不正競争や嫌がらせ目的で使用される可能性があり、その結果、当グループのブランド戦略に影響を受けたり、ブランドイメージが損なわれる可能性もあります。

### (3) 取締役の兼務状況

当社の非常勤取締役であるジェリー・ヤンは、ヤフー・インクの子会社であるヤフー・インクの取締役を兼ねています。これは、前述のように、ヤフー・インクは当社の設立母体のひとつであると同時に当社事業の根幹にかかわる重要な契約の相手先であることから、当社が招聘したものです。

### (4) 取引関係

当社は2002年3月期および2003年3月期において、当社のその他の関係会社であるヤフー・インクおよびその子会社との間で以下の取引があります。

<2002年3月期> (自 2001年4月1日 至 2002年3月31日)

(単位:百万円)

属性	会社等の名称	住所	資本金 又は 出資金	事業の内容 又は職業	議決権等 の被所有 割合(%)	関係内容		取引の内容	取引金額	科目	期末残高
						役員 の 兼任等	事業上 の 関係				
その他の 関係会社	ヤフー・ インク	米国 カリフォ ルニア 州	千\$ 581	インターネット 等を利用した 広告の販売	直接 33.6 間接 0.1	兼任 1名	ライセンス の使用	ロイヤルティ の支払	621	未払金	184
								株式の譲受	900	投資有価 証券	900

(注) ヤフー・インクの議決権等の被間接所有割合には、同社子会社のブロードキャスト・コム・インクの当社株式持分を表示しています。

(取引条件および取引条件の決定方針等)

- 株式の譲受については、専門家による株価鑑定評価額を参考に、協議の上決定しています。なお、名目上はヤフー・インクの子会社である eGroups Inc.との取引ではありますが、eGroups Inc.については、2000年8月31日に買収され、事業がヤフー・インクに統合されたため、事業を行っておらず、また単体としての財務諸表を作成しておりませんので、ヤフー・インクとの取引として開示しております。

<2003年3月期> (自 2002年4月1日 至 2003年3月31日)

(単位:百万円)

属性	会社等の名称	住所	資本金 又は 出資金	事業の内容 又は職業	議決権等 の被所有 割合(%)	関係内容		取引の内容	取引金額	科目	期末残高
						役員 の 兼任等	事業上 の 関係				
その他の 関係会社	ヤフー・ インク	米国 カリフォ ルニア 州	千\$ 611	インターネット 等を利用した 広告の販売	直接 33.6 間接 0.1	兼任 1名	ライセンス の使用	ロイヤルティ の支払	1,207	未払金	371

(注) ヤフー・インクの議決権等の被間接所有割合には、同社子会社のブロードキャスト・コム・インクの当社株式持分を表示しています。

## 4. インターネット市場・環境からの影響について

### (1) インターネットの普及への依存について

日本におけるインターネットの普及は 1995 年頃から本格化し、インターネットの利用者はこれまで増加基調で推移しています。当グループの事業は直接間接にインターネットに関連しているため、インターネット上の情報通信または商業利用が今後も広く普及し、また、インターネットユーザーにとって快適な利用環境が実現・維持されることが、当グループの事業にとっての基本的な条件となります。

しかし、将来的に必要なインフラストラクチャー（信頼性を備えたバックボーン、高速モデムへの対応等）の整備の有無、インターネットユーザーの増加や利用水準の高度化に対応した新しいプロトコル、技術標準の開発・応用の有無、インターネット利用を制約する規制や課金の有無等、インターネット普及の将来性に関しては、不透明な面があります。

### (2) インターネット接続環境への依存について

当グループのサービス全体がインターネット上で提供されているため、当グループの事業はサーバー等の自社設備や第三者が所有し運営する通信設備等のインターネット接続環境が良好に稼動することに依存する面があります。

何らかの事由により接続環境が悪化し、ユーザーが快適にインターネットを利用できなくなった場合には、インターネットユーザーによる当グループサービスの利用度が低下し、ひいては当グループの売上に影響を及ぼす可能性があります。

また、当グループの事業は火災、停電、電話線の故障等の影響を受けやすく、当グループのネットワークのインフラは地震の影響を受けやすい東京に集中しています。当グループはそのような事故に備えて設備の分散を図ってはいますが、東京以外の地域への分散とはなっていません。

さらに、ネットワークへはセキュリティを施していますが、コンピュータウイルス等の進入やハッカー等による妨害の可能性が全くないわけではなく、当グループはこれらの事態による損失を填補するような保険にも加入していません。特に最近では、特定のサイトやネットワークを標的として大量のデータを短時間に送信するなどの方法により、当該サイト・ネットワークの機能を麻痺させることを目的とするような事件が数度発生しており、当グループとしてはこれらの攻撃に対して有効なセキュリティプログラム等の導入や監視体制の強化により対応していますが、すべての攻撃を回避できるとの保証はなく、これらの妨害行為により当グループの事業、業績および財政状態が重要かつ悪い影響を被る可能性があります。

## 5. そのほか事業全般にかかわるリスク

### (1) 事業内容の多様化と新規事業への取り組みに伴うリスクの増大について

当グループにおきましては、その事業基盤をより強固なものとするを目的として、今後も事業内容の多様化や新規事業への取り組みをさらに進めていく予定ですが、これらを実現するためには、人材の採用・設備の増強・研究開発費の発生等の追加的な支出が発生する可能性があります。

また、これらの事業が安定して収益を生み出すにはしばらく時間がかかることが予想されるため、結果として当グループ全体の利益率が一時的に低下する可能性があります。

同様に、これらの事業が必ずしも当グループの目論見どおりに推移する保証はなく、その場合には追加的な支出分についての回収が行えず、当グループの業績に大きな影響を与える可能性があります。

### (2) 技術革新への対応の必要について

コンピュータ関連技術の変革は著しく、インターネット関連分野においてもマルチメディア対応の新言語、新技術等が逐次開発されています。当グループが提供するサービスはこれらのインターネット関連技術を基盤としていますが、技術革新の速さ、業界標準および顧客ニーズの変化、新技術・新サービスの相次ぐ登場等がインターネット関連業界の特徴となっています。

これらに対応し競争力を維持するために、当グループはインターネット先進国である米国で当グループと同様の事業を営んでいるヤフー・インクと緊密に協調し、これらの技術を自社のサービスに活用すべく技術開発を進めていますが、当グループおよびヤフー・インクの新技术への対応が遅れた場合、当グループの提供するサービスが陳腐化し、競合他社に対する競争力が低下する可能性があります。また、ローカライズにかかわる作業のための支出が増加する等当グループ独自の開発負担も今後ますます増加していくものと思われます。

また、当グループの研究開発体制は小規模であるため、開発までに要する時間等の面で競争力の低下を招く可能性があり、仮にそのような事態が生じた場合は、当グループの事業に重大な影響を及ぼす可能性があります。

なお、最近の携帯電話等のモバイル端末からインターネットを利用するユーザーの増加に伴い、当グループでは従来のパソコンを介したサービスに加えて、モバイル端末からもサービスが利用できるように対応していますが、これらモバイル端末からのサービスについてパソコンを介したサービスと同様の視聴率がとれず、全体として当グループのユーザーシェアが低下する可能性があり、またそのための開発費等の支出により当グループ収益を圧迫する可能性があります。

### (3) 外部の第三者への依存について

当グループは、当グループサービスの利用価値を高めるために、時事ニュース、気象情報、株価等の情報サービスをインターネットユーザーに提供していますが、これらの情報は契約により社外から購入しています。このため、当グループが今後当グループのユーザーが有用と考えるような良質の情報を継続的に確保できない場合にはインターネットユーザーによる当グループの情報サービスの利用度が低下し、ひいては当グループの売上に影響を及ぼす可能性があります。

また、当グループはいくつかのプロバイダにサーバーの接続を依存しています。これらプロバイダからのアクセスが何らかの事情により中断・破壊されたり、あるいはプロバイダが現在より多量のアクセスを取り扱うことができなくなった場合、当グループの事業、業績に重要かつ悪い影響を与える可能性があります。加えて、当グループはサービスを供給するために必要なサーバーや他の機器に関し、その速やかな供給、インストールおよびサービスをハードウェアの供給会社に依存しています。これら第三者からの供給が失敗あるいは遅延した場合には、ユーザーとの関係、ブランドイメージおよび事業に悪影響を及ぼす可能性があります。

加えて、当グループのサービスのいくつかにおいては、その運営に不可欠なシステムの開発・運営を特定の第三者に委託している例、もしくはサービスの運営にあたって第三者のシステムとの連携が前提となっている例があります。これらの第三者の選定に関しましては、過去の業績等から判断して相応水準の技術力・運営力を有していることをその選定基準としており、また当グループの関連各部署との連携を密にする等により、当グループのサービス運営に支障をきたさないよう常に注意を払っています。しかしながら、当グループにおいては管理不能な当該委託先の事情によりシ

システムの開発に遅延が発生したり、運営に支障をおこす事態となったり、連携先のシステムの停止等が発生する可能性は否定できません。その場合には販売機会の亡失、システム競争力の低下等により当グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があり、最悪の場合にはサービス運営そのものの継続ができなくなる可能性もあります。

当グループにおいては、上記に限らず、外部の第三者に業務を委託したり、また第三者からの情報や役務の提供に依存して、サービスを運営する面が多々あります。これら第三者の経営状況が悪化する等の理由により、当グループの事業運営上支障が生じ、結果として業績に悪影響を与える可能性があります。

また、顧客との関係においては、「当グループと提携する第三者の提供するサービス領域」と「当グループの提供するサービス領域」とについて顧客が錯誤・混同することのないよう、利用規約や約款等を当グループのサイト上に掲載することにより、顧客の理解と同意を求める等の方策をとっています。しかしながら、これらの方策が功を奏さず、本来第三者の責任に帰すべき領域について当グループが顧客より損害賠償等を求められる可能性があり、その場合には当グループに相応のコストが発生したりブランドイメージが損なわれる等により、当グループの業績に悪影響を与える可能性があります。

#### (4) ユーザー情報について

当グループは、1998年7月よりユーザーが個人情報を登録して、好みに合わせてYahoo! JAPANのカテゴリをカスタマイズしたり、ニュース等のさまざまな情報をパーソナライズすることが可能なサービスを追加しました。加えて、2000年3月に合併したジオシティーズでは登録されたユーザーのために無料でホームページを作成するWeb上のスペースを提供するサービスを行っています。

上記におけるユーザーの登録情報は、対象をさらに絞り込んだ広告を適切に届けるためにYahoo! JAPAN 内部で利用することはありますが、広告主を含む外部の関係者に公開することはありません。

なお、「Yahoo!オークション」における本人確認の実施や、「Yahoo! BB」のサービス開始、「Yahoo!リサーチ」モニター募集、子会社・関連会社を通じた電子商取引領域への事業展開の積極化等により、従来のユーザー情報に比べより詳細にユーザー本人を特定することが可能な属性情報を、当グループとして保有することとなりました。

これらの情報の管理については、ユーザー一人ひとりのプライバシー、個人情報の保護について最大限の注意を払い、各サービスのセキュリティについても留意しています。また、当グループ内における情報アクセス権などの運用面についても、特定の担当者による管理を行い、慎重を期しています。

しかしながら、これらの情報が外部に流出したり、悪用されたりする可能性が皆無とは言えず、それを理由に法的紛争に巻き込まれる可能性があります。

#### (5) 売上債権の回収について

当グループにおきましては、広告商品その他の販売にあたっては、社内規定に則って販売先の与信状況等を十分に吟味しています。また、販売代理店を経由したりクレジットカード等の決済方法をとることにより、売上債権の回収に支障をきたさないよう十分な注意を払っています。しかしながら、景気の変動や取引先の経営状況の悪化等の影響により、今後売上債権の回収が滞ったり、回収不能分が発生する可能性が高まっていくことも考えられます。また、今後は当グループ事業の拡大に伴って、とくに「Yahoo!オークション」や「Yahoo! BB」において、個人ユーザーも含めて取引先数が増加することが予想されますが、これらの状況に対応するための社内体制の整備や人員増加等により当グループのコスト負担が増大し、当グループ収益に影響を与える可能性があります。

#### (6) 不特定多数の顧客を対象とすることによる各種リスクについて

当社における「Yahoo! BB」「Yahoo!オークション」の業容拡大や、主として子会社・関連会社を通じた電子商取引ビジネスへの取り組みの強化により、当グループにおいては、不特定多数の(個人)顧客からの直接収益の当グループ全体収益に占める割合が徐々に大きくなってきています。当

グループにおきましては、これら不特定多数の顧客への対応として、専門の担当チームを組成することにより管理体制の強化を図ったり、新たなシステムの導入により業務の効率化を図る等の手段をとっています。しかしながら、これらの施策にもかかわらず、従来の法人顧客が中心であった場合と比べて、小口債権の増加とこれに伴う未回収債権の増加、クレジットカード決済に伴うトラブルの増加、債権回収コストの増加等、決済ならびに債権回収に関する新たなリスクが発生する可能性があります。特に、前述の「Yahoo!ペイメント」サービスにおいて株式会社ネットラストが落札者に代行して立て替える決済資金は多額にのぼることが予想されますので、その立替資金の回収に支障をきたすことがあれば、当グループの財務状況ならびに収益に大きな悪影響を与えることとなるおそれがあります。

また、顧客からの問い合わせも、従来のサービス利用に関するものがその中心であったものから、代金支払に関するもの、サービスや商品の返品・交換に関するもの、当グループから第三者に委託している内容（物流・決済等）に関するもの等へと、質的・量的に拡大する可能性があります。当グループにおきましては、これら顧客からの問い合わせに適切に対応できるよう、スタッフの増強、組織管理体制の強化充実、業務の標準化・システム化の推進による効率化等を常に進めています。しかしながら、これらの施策充実に伴うコストの増大により、当グループの収益に影響を与える可能性があります。加えて、これらの施策にもかかわらず顧客の満足度が十分に得られない可能性も否定できず、その場合にはブランドイメージが損なわれる等の理由により、当グループの収益に悪影響を与える可能性があります。

#### (7) 役職員の継続勤務などについて

当グループは、役職員、とくにキーパーソンの継続的な勤務に依存している部分があります。キーパーソンには、代表取締役、取締役を始め、各部署の代表者からなる経営会議メンバーが含まれており、それぞれが当グループおよび当グループの業務に関して専門的な知識・技術を有しています。彼らが当グループを退職し、当グループが適確な後任者の採用に失敗した場合、事業の継続、発展に悪影響が生じる可能性があります。

また、当社人事施策の一環として採用しているストックオプションは、一部の役職員に付与されていますが、株式市場の状況によっては有効に作用せず、役職員のモチベーション低下、さらには人材の流出を招く可能性が皆無とは言えません。

#### (8) 社内管理体制ならびに人的資源について

今後当グループにおきましては、広告営業や技術開発のための人員増強・体制強化に加えて、インターネット利用者増加に伴うホームページ登録作業の増加、コミュニティーサービスやショッピングサービスの運用・管理のためのサポート、ならびに有料サービスについての課金管理・ユーザーサポート等に対応するための増員も必要になります。

このような業務の拡大に対して適切かつ十分な人的・組織的な対応ができない場合は、当グループサービスの競争力の低下ならびにユーザーやショッピング各店舗等とのトラブルや事業の効率性等に支障が生じる可能性があります。

また、これらの人員の増加や業務の多様化に対応して、今後は内部管理体制の一層の充実を図る必要があります。人員の増強については業績等を勘案し注意深く行っていますが、これに伴い、人件費や賃借料等固定費が増加し、利益率の低下を招く可能性があります。

なお、2002年3月に「Yahoo!オークション」において発生したテスト用IDの管理不備問題のような、業務上の人為的ミス等から発生する不具合が再発することの無いよう、当グループとしてはよりいっそう厳格な管理・運用の基準を作成し行動に移すなどの対策をとっていますが、将来的に同様の業務運営・管理体制上の問題が発生する可能性は皆無ではありません。

#### (9) 連結グループ運営に関するリスク

当社の子会社・関連会社については、その規模は総じて小規模で、内部管理体制も規模に応じたものとなっています。各社ともに、業容の拡大に応じて適宜必要な人員の確保・組織体制の強化を図っていく方針ですが、これが適時に実現できない場合、グループの業績に支障をきたす可能性があります。

また、各社サービスの運営にあたっては、当社サービスならびにネットワークシステムとの連携、当社からの人的支援等が不可欠となっており、現在は当社の関連する部門が各社との連携を密にしてその支援を実施していますが、当社ならびに子会社・関連会社各社の業容拡大等によりこれらの連携・支援を十分に行うことが困難な状況となる可能性もあり、その場合には各社の業務運営に悪影響を及ぼす可能性があります。

子会社・関連会社のいくつかについては、第三者との間で合併事業として設立・運営しているものがあり、これらの会社においては、特に販売・仕入・物流・システム面において、その業務運営を合併パートナーである当該第三者に大きく依存しています。現時点においては、各合併パートナーとの関係は良好であり、パートナーとの協力関係は各社の業務運営上きわめて効果的に機能していますが、将来的にこれらパートナーとの間で何らかの理由により協業・提携関係に支障をきたすような事態が発生した場合、各社の業績に悪影響を与える可能性があり、最悪の場合会社によってはその事業運営の継続が不可能になることも皆無ではありません。

## (10) 国際紛争・テロ事件・大規模自然災害等による影響

2001年9月の米国における同時多発テロやそれを契機とする報復軍事行動の例のように、通常の国際政治状況・経済環境の枠組みを大きく変えるような国際紛争・テロ事件や大規模自然災害等の有事の際には、当グループ事業にも大きな影響があるものと考えられます。

具体的には、これら有事の影響により、当グループサイトの運営が一時的に制限されてその結果広告配信が予定どおり行えない状況となったり、広告主の事情による広告出稿の取止め・出稿量減少・出稿期間の延期が発生したり、「Yahoo! BB」のアクセスインフラが断絶状態に陥ったり等により、当グループ売上が減少する可能性があり、また特別の費用負担を強いられる可能性があります。また、米国やその他の国・地域との通信や交通に障害が発生した場合には、ヤフー・インクからの当グループへのサポート体制や業務提携先との連携に支障が生じる等の理由により、当グループ事業運営ならびに収益に影響を与えるリスクがあります。最悪の場合、当グループ事業所が物理的に機能不全に陥るような事態となったり、当グループ事業に極めて関連の強い企業（ヤフー・インクとその関連企業、SBB社その他のアクセスサービスプロバイダ）が同様の状況に陥るようなことがあれば、当グループ事業そのものの継続が不可能となる可能性も皆無とは言えません。

## (11) 法的規制・訴訟・知的所有権関係

### 法的規制の適用の可能性について

現在、日本国内においてはインターネット上の情報流通やECのあり方については議論がなされている状態であり、当グループが営むインターネット広告関連事業そのものを規制する法令はありませんが、諸外国においてはインターネット利用のルール化が検討されたり、何らかの法的判断が示されているケースもあります。

総務省が検討してきた「特定電気通信役務提供者の損害賠償責任の制限及び発信者情報の開示に関する法律」が第153回国会において成立しました。この法律は従来の民法上の不法行為責任の範囲を明確にしたものに過ぎず、インターネット上で情報の流通を仲介する事業者の責任を加重するものではありません。しかしながら、この法律の成立をきっかけにして、情報の仲介者に対してより積極的に責任を追及すべきだという社会的な動きが生ずる可能性があり、新たな法律の制定やあるいは何らかの自主的なルール化が行われることにより、当グループの事業が制約される可能性があります。

また、「Yahoo! BB」の運営のため、当社は電気通信事業法および関連する省令等を遵守する義務を負いますが、これらの法および省令が変更された場合には当グループの経営に影響を与える可能性があります。

### 訴訟の可能性について

現在、インターネット上の情報流通に関して、違法または有害な情報の流通禁止やプライバシー保護の観点から規制を求める動きがあります。

当グループは、広告内容および広告バナーのリンク先ホームページに関して、独自の掲載基準である「バナー広告掲載基準」を設定し、日本国内の法令に抵触しないよう自主的な規制を行



っています。また、広告主との間の約款によって、広告内容に関する責任の所在が広告主にあることを確認しています。さらに当グループの検索サービスに登録するホームページについては、登録や削除の権利を当グループで有し、またホームページの内容については、全責任がホームページ作成者に帰属することを明示する等登録ホームページ作成者との間の約款において、法令遵守に関して周知徹底を図っています。また、ユーザーが自由に情報発信ができる掲示板やオークション等のサービスについては、違法または有害な情報の発信の禁止と全責任がユーザーに帰属する旨を約款に明記するとともに、削除の権利を当グループで保有し、約款に違反した情報を発見した場合には削除をしています。

以上のように、当グループは自主的な規制によって違法または有害な情報の流通禁止やプライバシー保護について配慮しており、また、当グループサービスの利用者に対して、インターネットのブラウジング（閲覧）やインターネット上への情報発信は利用者の責任において行うべきものであり、ホームページ等の閲覧や利用に伴う損害に関して当グループは責任を負わない旨を掲示しています。また、未成年者を有害情報から保護する目的で、「Yahoo!きっず」を運営する等の対策を講じています。しかし、これらの対応が十分であるとの保証はなく、当グループが掲載する広告、リンク先の登録ホームページの内容、掲示板への投稿内容、オークションへの出品に関して、サービスの利用者もしくはその他の関係者、行政機関等から、クレーム、損害賠償請求、勧告等を受け、ユーザーからの信頼が低下してページビューが減少したり、サービスの停止を余儀なくされる可能性があります。

また、先に挙げた「Yahoo!オークション」における例と同様に、「Yahoo!ショッピング」においても、各店舗の活動内容、各店舗の取扱商品・サービスおよび各店舗ページ上の記載内容、各ユーザーの各店舗取扱商品・サービスの購入の可否ならびに配送に関する損害、損失、障害については当グループが責任を負わない旨を掲示していますが、これらのサービスの内容に関して、サービスの利用者および関係者からのクレームや損害賠償等の訴訟をおこされる可能性があります。さらに、国際裁判管轄に関する条約案がそのまま成立した場合には、国外の利用者との関係で、国外での法的紛争に巻き込まれる可能性があります。

#### インターネット技術およびビジネスプラン特許について

近年、インターネット業界において、インターネットの技術やビジネスプランそのものに対して特許を申請する動きが出てきています。とくに EC を実現するためのコンピュータ技術や通信技術を基盤とするインターネット技術は数多く開発され特許出願されています。また、最近では商取引の仕組みそのものに特徴を有する特許出願もあります。これらの特許を出願したり取得した企業等から、クレームを受けたり損害賠償等の訴訟をおこされる可能性があり、多額のロイヤルティの支払いを余儀なくされたり、サービスの一部を提供できなくなる可能性があります。

さらに、特許権の範囲が不明確であることから特許紛争の回避のために行う当グループ自身の特許管理のコストが膨大となり、当グループの利益に影響が出る可能性があります。また、インターネット技術に関する特許権の地域的な適用範囲については不明確であり、国内の特許のみならず、海外の特許が問題となる可能性は否定できません。

## 6. 投資および設備計画にかかわるリスクについて

### (1) 投融資について

当グループは、後掲の投資先一覧のとおり、合計 33 社の会社ならびに 1 組合に投資をしています。これらの投資は、それぞれの投資先企業と事業上の結びつきを持って、もしくは将来的な提携を視野に入れて実行していますが、これらの投資による出資金等が回収できなくなる可能性が高まっていくことも考えられます。

また、投資先企業のうち 4 社がすでに株式公開をしており、2003 年 3 月末現在そのうち 3 社について評価益が発生していますが、これらの評価益が減少する可能性があります。

さらに、当グループにおきましては、一般的な会計基準に即した社内ルールを適切に運営して当グループ保有有価証券の強制評価減等必要な措置を適宜とることにより、投資先企業の事業成績が当グループの業績に適切に反映されるよう最大限の注意を払っています。しかしながら、投資先企業の今後の業績の如何によっては、将来的に当グループの損益に追加的な悪影響を及ぼす可能性もあります。

今後も当グループにおきましては、業務上のシナジー効果の追求や業容の拡大を目的として、第三者企業への資本参加、合弁事業への拠出、新会社設立等の形での新規投資の実行や、子会社・関連会社の資金ニーズに適切に対応するための当社による融資の実行等が予想されます。その実施にあたっては、十分な事前審査と社内手続きを経て当該投融資に付帯するリスクを吟味の上で行ってまいります。これらの新規の投融資により当初計画していた水準の利益が獲得できなかつたり、最悪の場合にはその回収が滞るなどして、将来的に当グループの財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

### (2) 設備投資について

当グループでは、今後予想される事業規模の拡大や動画・音声の配信を含む新規サービスの開始に対応するため、現在の事業規模と比較して多額となる設備計画を有しています。インターネットのユーザー層がさらに拡大し、そのブロードバンド化・ユビキタス化が促進されることによって、今後当グループにおいては、より多くのアクセスの集中や短時間での大量のデータ受送信に十分に対応可能なネットワーク関連設備を逐次整備充実していく必要があります。また大量の通信トラフィックをスムーズにコントロールするためのシステムやネットワークの構築や、決済機能やユーザー情報の管理のためのセキュリティ面の強化、ユーザーからの問い合わせの増加・多様化に適切に対応するためのシステムの強化充実等、今後は従来にも増して大規模な設備投資をタイミングよく実施していく必要性がより高まるものと予想されます。加えて、当グループの業容の拡大に伴い、今後も必要なオフィススペースの確保・拡充のための設備投資も継続的に必要となるものと勘案されます。

これらの設備投資の実行に関しては、費用対効果の検証を十分に行い、システム開発ならびに機器購入にかかるコストの適正化に注力することにより、必要以上の資金支出を発生させないよう留意しています。

当グループは今後の業績拡大により、かかる費用ならびに資金支出の増加を吸収するのに十分な利益を計上し営業キャッシュフローを獲得できるものと考えていますが、設備投資の効果が十分でなかつたり効果が遅れて現れたりした場合には、当グループの利益ならびにキャッシュフローに影響を及ぼす可能性があります。また前述のようにインターネット関連業界では技術革新や顧客ニーズの変化が著しいことから、投資した設備の利用可能期間も当初想定より短くなってしまう可能性があり、その結果、会計方針の変更により償却期間が短縮され、当グループの年度当たりの減価償却費負担が現状よりも高水準で推移することや、既存設備の除却等により通常の水準を超える一時的な損失が発生する可能性があります。

### (3) Yahoo! BB 事業に関わるファイナンススキームへの参加について

当社は、2003 年 3 月 3 日開催の当社取締役会において SBB 社の資産流動化のために設立される特別目的会社の本邦支店(「SPC」)に対し、下記ファイナンススキームに基づいて融資を実行することについて、3 月中に結論を出すことを目途として検討する旨、決議いたしました。

#### スキームの概要

- SPC が主体となり、複数の投資家から融資および匿名組合の形態にて資金を調達する。

- SPC は、SBB 社よりモデムおよびモデムに付随するレンタル契約(「原資産」)の地位の譲渡を受け、その譲渡対価(購入代金)として、投資家より調達した資金を SBB 社に支払う。
- SPC はレンタル事業を営みレンタル料収入という形で原資産から生み出されるキャッシュフローを元本・利息(融資部分)および配当(匿名組合部分)として投資家に還流する。
- 原資産からレンタル料の支払いがなされない一定の場合について、SBB 社は、所定の条件のもと、その信用補完を行う。

#### スキームの規模

- 資金規模としては、現在のところ、全体として 191 億円程度が想定されており、当社はそのうち 58 億円程度について融資を行う予定である。

#### 実施時期

- 現在検討中。

当該スキームについては、投資家から十分な資金が集まらない場合には、実現そのものが不可能となることもあります。また、本スキームにおいては、原資産から当初想定したレンタル料の支払いがなされること、およびかかる支払いのなされない一定の場合について、SBB 社より、所定の条件のもとで信用補完がなされることを前提としていますが、何らかの理由により SBB 社よりの信用補完も十分に機能しない事態となった場合には、当社融資分についてその元利金の回収に支障をきたす可能性があります。

なお、当該融資にあたって当グループに直接影響するリスクは、原則として融資元本とこれに対する利息に限定されており、当グループが追加の資金拠出責任を負うことはない予定です。加えて、本件については現在まだ検討中であり、現時点では想定しえないリスクが将来的に発生する可能性も皆無ではありません。

以上

## 【投資先一覧】

(2003年3月31日現在)

	出資先	上場公開	取得日 (注1)	持株比率 (%)	BS計上額 (注2)	事業内容等	当社事業との関係	役員派遣
投資有価証券								
1	ヤフー・コリア・インク	—	97/10/06	4.12	4	韓国におけるインターネット総合情報ポータル事業	Yahoo! Korea 設立時に当社より技術面でのサービスを実施	あり
2	(株)サイバーマップ・ジャパン	—	98/04/01	8.33	50	インターネット上での地図情報サービス「マビオン」の提供	「Yahoo!地図」における提携	あり
3	(株)インターネット総合研究所	東証 マザーズ	98/08/01	11.95	866	ネットワーク技術支援サービス		あり
4	(株)ベクター	大証 ヘラクレス	99/03/25	10.74	962	PC用ソフトウェアのダウンロードライセンス販売事業	「Yahoo!コンピュータ」サービスにおける提携	あり
5	(株)ウェザーニューズ	東証第2部	99/05/28	5.07	354	気象観測、データ収集、解析、予報ならびにその提供	「Yahoo!天気」における提携	
6	イー・ショッピング・トイズ(株)	—	99/08/31	10.00	10	インターネットを利用した玩具専門のECサイト「eS! Toys」の運営	「Yahoo!ショッピング」への出店	あり
7	カーポイント(株)	—	99/10/06	6.54	38	自動車関連情報、見積、ディーラー紹介等のサービスを提供	「Yahoo!自動車」における提携	
8	スピードネット(株)	—	99/12/10	1.67	0	光ファイバーおよび無線高速インターネットサービスの提供	(注3)	
9	オリコン(株)	大証 ヘラクレス	00/03/28	1.53	38	音楽関連データベースの構築とその提供	「Yahoo!ミュージック/ミュージックショッピング」における提携	
10	イー・ショッピング・ワイン(株)	—	00/05/26	7.89	2	インターネットを利用したワイン専門のECサイト「eS! Wine」の運営	「Yahoo!ショッピング」への出店	
11	ソフトバンク・ジーディーネット(株)	—	00/08/28	8.33	30	IT関連総合情報サイトの運営	「Yahoo!ニュース」における提携	あり
12	ビー・ビー・ファクトリー(株)	—	00/11/13	10.00	31	CS衛星放送における委託放送事業・番組制作	「Yahoo! BB」における提携	あり
13	(株)イーネット・ジャパン	—	00/12/14	5.20	11	インターネットを利用した、パソコン・AV機器・家電用品等の販売	「Yahoo!ショッピング/オークション」への出店	
14	(株)ジェイヤド	—	00/12/22	7.98	0	ホテル・旅館等のインターネット予約サイト「J-Yado.com」の運営		
15	ディービージェイ(株)	—	00/12/26	2.27	0	オートバイに関するEC、コンテンツ提供事業		
16	パワープリント(株)	—	00/12/27	15.00	3	各種軽印刷物のオンライン上での受注・印刷・配送		
17	(株)ナチュラム	—	00/12/29	9.13	2	釣具・アウトドア用品の販売、インターネット上での情報提供	「Yahoo!ショッピング/オークション」への出店	
18	(株)アーキネット	—	01/01/19	8.91	12	不動産に関するコンサルティング、ガーデニング用品のオンライン販売	「Yahoo!ショッピング/オークション」への出店	
19	(株)ゴルフ・ドゥ	—	01/01/24	4.90	25	ゴルフ用品のリサイクルショップの運営		
20	(株)アクシブドットコム	—	01/01/30	5.44	12	インターネット上でのキャンペーン、懸賞サイト「MyID」の運営		
21	(株)カフェグローブ・ドットコム	—	01/01/30	11.44	7	インターネット上での女性向け情報サイト「cafeglobe.com」の運営	「Yahoo!グルメ/ビューティー」における提携	
22	イーバンク銀行(株)	—	01/03/12	1.69	89	「イーバンク銀行」の運営	「Yahoo! BB/オークション/リサーチ」における提携	
23	(株)ゲームボックス	—	01/03/16	9.38	10	インターネット上でのゲーム関連サイト「GAMEBOX」の運営		
24	デジプリ(株)	—	01/03/27	0.82	2	インターネット上でのデジタル画像保存サービス、出力サービス事業	「Yahoo!フォト」における提携	

	出資先	上場公開	取得日 (注1)	持株比率 (%)	BS計上額 (注2)	事業内容等	当社事業との関係	役員 派遣
25	(株)ビットウェイブ	—	01/03/29	1.19	0	コンサート・スポーツチケット 販売システムの運営	(注4)	
26	(株)ネットプロテクションズ	—	01/04/10	4.43	7	オンラインにおける決済サー ビス事業		
27	(株)アイスタイル	—	01/04/20	8.51	5	インターネット上での化粧品・ 美容に関する情報サイト 「@cosme」の運営	「Yahoo!ビューティー」における 提携	
28	(株)デジタルチェック	—	01/04/24	1.19	5	EC 決済事業、コンテンツ供 給事業およびネットワーク事 業	「Yahoo!オークション」における 提携	
29	(株)カーフー	—	01/04/26	13.02	0	カーライフ支援サイト「Car Hoo」の運営	「Yahoo!オークション」への出 店	
30	(株)イーニュース	—	01/06/26	13.33	50	インターネット放送局業務、イ ンターネット放送用ビデオ制 作		
関連会社株式								
1	(株)たびゲーター	—	00/03/03	30.00	93	インターネットにおける旅行関 連商品の販売	「Yahoo!トラベル」における提 携、「Yahoo!ショッピング」への 出店	あり
2	バリューモア(株)	—	02/01/28	40.00	37	インターネットにおけるコンピ ュータおよびその関連機器等 の販売	「Yahoo!ショッピング」への出店	あり
3	(株)インテージ・インタラ クティブ	—	02/09/26	49.00	27	インターネットを利用したマー ケティングリサーチ事業	「Yahoo!リサーチ」における提 携	あり
出資金								
1	ソフトバンク・インターネ ットテクノロジー・ファン ド1号	—	00/02/21	—	600			

- (注) 1. 取得日については、原則として当社の当該出資先への最初の出資日を記載しています。
2. BS計上額は、連結ベースの貸借対照表計上額です。百万円単位での表記であるため、その金額が百万円未満であるものについては「0」と表示されています。なお、子会社については連結消去の対象となるため、下記に当社単体ベースでの貸借対照表計上額と、連結ベースでの連結調整勘定残高について参考までに記載いたします(百万円単位)。

会社名	BS計上額	連結調整勘定	事業内容等
ジオシティーズ(株)	10	—	geocities.co.jpドメインの維持
ブロードキャスト・コム(株)	10	—	bcast.co.jpドメインの維持
ワイズ・スポーツ(株)	100	—	総合スポーツ情報サイト「sportsnavi.com」の運営
ワイズ・エージェンシー(株)	10	—	広告の企画・販売
イー・グループ(株)	900	—	電子メールを中心としたグループウェアサービス 「Yahoo! eグループ」の運営
イー・ショッピング・ボックス(株)	300	99	インターネットを利用した書籍専門のECサイト「イーエ スボックス」の運営、「Yahoo!ショッピング」への出店
プライダルコンシエルジェ(株)	0	—	プライダルおよび新生活に役立つ情報の配信、 「Yahoo!ウェディング」におけるサービスの提携
ユニセプト(株)	50	—	インターネット事業に関するコンサルティングおよび各種 サービスの企画・開発・運用
(株)ネットラスト	120	—	オンライン決済事業

3. スピードネット(株)につきましては、2003年4月11日付で当社保有株式の全てを第三者に売却いたしましたため、現時点では当社の持分はありません。
4. (株)ビットウェイブにつきましては、2002年12月17日付で民事再生手続開始の申し立てを行ったため、備忘価額による計上となっています。